Е. П. Ильин

Психология помощи. Альтруизм, эгоизм, эмпатия



Предисловие

Смена социально-экономического строя в нашей стране, произошедшая после 1991 г., существенно изменила отношения между людьми. Вместо отношений коллективизма, сотрудничества, взаимопомощи проповедуются индивидуализм, конкуренция, соперничество. Вводится система рейтингов, от которых зависит финансирование вузов и оплата труда работников. Все это приводит к тому, что альтруизм, бескорыстная помощь расценивается уже не как достоинство, а как отсутствие у человека прагматичности, а подчас и как проявление им глупости. Отсюда со всей остротой возникает проблема соотношения в человеке и обществе альтруизма и эгоизма, филантропии и мизантропии, поскольку существует большая опасность потери человеком человечности.

Если на Западе проблема психологии помогающего поведения давно стала актуальной (правда, в большинстве своем это рассмотрение проблемы альтруизма – эгоизма и эмпатии, как одной из детерминант помогающего поведения), то отечественные психологи до сих пор мало уделяют внимания этой проблеме. Достаточно сказать, что по этой проблеме первая (и, насколько я знаю, единственная) книга появилась лишь десять с небольшим лет назад (Бондаренко А. Ф. Психология помощи, 2000). В ней, однако, дается систематизированное описание лишь основных направлений современной психотерапии и психологического консультирования. Социально-психологические и личностные аспекты помогающего поведения остались в этой книге на втором плане.

Все сказанное побудило меня к написанию данной книги. Надеюсь, она окажется полезной для социальных психологов, психологов-консультантов, психотерапевтов, педагогов, медицинских и социальных работников.

В книге имеются два раздела. Первый раздел посвящен психологии помогающего поведения и личностным особенностям, которые побуждают или препятствуют такому поведению. Второй раздел посвящен описанию помогающих профессий.

В приложении приведены методики, которые могут быть использованы как в практической деятельности специалистов, так и при изучении этой проблемы исследователями.

Введение

Есть лишь одна честь – честь оказать помощь, есть лишь одна сила – сила прийти на помощь.
Р. У. Эмерсон

Каким бы эгоистичным ни казался человек, в его природе явно заложены определенные законы, заставляющие его интересоваться судьбой других и считать их счастье необходимым для себя, хотя он сам от этого ничего не получает, за исключением удовольствия видеть это счастье.
Адам Смит. Теория моральных чувств, 1759

Польский исследователь Ян Рейковский выделил шесть уровней социально значимого поведения:

1. Альтруистическое поведение предполагает безраздельную самоотдачу, отказ от собственных интересов в пользу других людей.
2. Помогающее поведение означает учет потребностей и проблем другого человека и содействие их успешному разрешению, причем сложности других могут несколько оттеснить собственные интересы субъекта.
3. Кооперативное поведение сочетает в себе соблюдение собственных и чужих интересов к взаимной пользе.
4. Ипсоцентрическое поведение имеет целью самосохранение, при этом оставаясь безразличным к социальному окружению – не принося пользы, но и без ущерба для других. Ипсоцентрическому поведению, как правило, сопутствует социальная и эмоциональная изоляция, и в качестве жизненной стратегии оно встречается редко.
5. Эгоистическое поведение, как это следует из названия, отмечается в тех случаях, когда человек стремится соблюдать преимущественно свои интересы, отвергая или ущемляя интересы других.
6. Эксплуатирующее поведение наблюдается в тех случаях, когда субъект использует других как средства достижения собственных целей и задач.

Первые три вида поведения связаны с оказанием помощи (благодеянием [1 - Благодеяние – форма проявления морального долга, осуществляемого как бескорыстная забота о ком-то, как сострадание, сопровождающееся оказанием практической помощи в виде финансовых или материальных средств, услуг, моральной или психологической поддержки и др. Благодеяние направлено на благо человека и общества в целом, оно облагораживает души и тех, кому оказывается помощь, и тех, кто это делает, поднимая их духовно. (Безрукова В. С., 2000).]), а вторые три – с ее отсутствием.

Помощь присутствует там, где люди вступают друг с другом в отношения (Кол-чанова Л. К., 2000).

В современной зарубежной психологии такое направление исследований морального развития, как помогающее поведение, изучается по аналогии с альтруистическим и просоциальным поведением (Eisenberg, 1979, 1987, 1992; Krebs, 1994; Bar-Tal, 1992), соотношения между которыми разными учеными понимаются по-разному.

Ш. Тейлор, Л. Пипл и Д. Сире (2004) понятие «помогающее поведение» определяют через просоциальное поведение. [2 - Необходимость подчеркивания просоциального характера помощи действительно существует. Ведь помощь может носить и антисоциальный характер (помочь сбежать преступнику из тюрьмы, украсть деньги и т. п.).] Просоциальное поведение включает в себя любые действия, связанные с оказанием помощи или намерением оказать помощь другим людям независимо от характера ее мотивов, базирующихся на социальных нормах.

По мнению зарубежных исследователей, просоциальное поведение – это действия, направленные на благо других. Р Чалдини относит к такому виду поведения поступки, совершаемые человеком ради другого и ради его пользы. К. Бэтсон считает, что просоциальное поведение включает в себя любые действия, связанные с оказанием помощи или намерением оказать помощь другим людям независимо от характера его мотивов.

Таким образом, в литературе нет единого мнения относительно определения данного понятия. Чаще всего под просоциальным поведением понимаются любые направленные на благополучие других людей действия. Их диапазон простирается от мимолетной любезности через благотворительную деятельность до помощи человеку, оказавшемуся в опасности, попавшему в трудное или бедственное положение, вплоть до спасения его ценой собственной жизни. Несмотря на близость понятия «просоциальное поведение» с такими понятиями, как «альтруизм», «помогающее поведение», между ними есть определенные различия. Р. Чалдини, Д. Кенрик и С. Нейберг (2002) полагают, что понятие «просоциальное поведение» более широкое по отношению к двум другим. Так, мы можем считать поступок просоциальным, когда он приносит пользу и другому человеку, и самому помогающему. Проявлением доброты (или помогающим поведением) считается действие, направленное на благо другого, но не приносящее внешнего вознаграждения помогающему. Действия, совершаемые исключительно в интересах другого человека, «безраздельное посвящение себя интересам другого человека или интересам общества» <…> когда собственные интересы не принимаются во внимание вообще, относятся к проявлению альтруизма.

Таким образом, все три термина: «просоциальное поведение», «оказание помощи» и «альтруизм» определяют один и тот же вид поведения, направленный на благо другого человека, но различающийся в зависимости от мотивов, положенных в основу действия в каждом конкретном случае.

Ю. В. Ковалева

Биологические корни. Помогающее поведение человека имеет биологические корни, что отмечается в ряде работ (Campbell, 1965; Hamilton, 1964; Hebb, Thompson, 1954; McBride, Hebb, 1948; Yerks, Yerks, 1935, и др.). В животном мире известно множество примеров помогающего поведения. Ведь чтобы сохраняться в постоянно изменяющихся условиях среды, чаще всего настроенной недружелюбно, тот или иной вид должен выработать четкие механизмы, позволяющие выжить в жестоком мире. Альтруистическое поведение невыгодно для конкретной особи, но выгодно для выживания популяции в целом. Механизмы такого поведения вырабатывались миллионы лет и закреплены генетически. Популяции, представители которых были слишком эгоистичными, вымирали. С течением времени у различных видов животных сформировались отлаженные схемы поведения, с высокой вероятностью гарантирующие выживание.

И хотя выживание вида зависит от выживания отдельных особей, это не всегда означает, что для сохранения вида должна выживать каждая особь. Для отдельного представителя вида в определенном случае возникает необходимость самопожертвования ради выживания вида или конкретной популяции. Например, кролики барабанят лапами по земле, заметив приближающегося хищника, и тем самым привлекают внимание не только сородичей, но и самого хищника. Рабочие пчелы, защищая улей, жалят врагов, которые во много раз крупнее их, и при этом погибают. Одноклеточные грибы погибают для того, чтобы хотя бы часть особей из популяции смогла выжить.

Особый интерес представляют работы, авторы которых пытаются экспериментально показать наличие у животных бескорыстного поведения. Так, Райс и Гайнер исследовали поведение белых крыс. В этих опытах одно животное на глазах у другого подвешивалось в неудобном положении, проявляя очевидные признаки беспокойства и дискомфорта, а другое находилось на свободе и могло нажатием на педаль опустить «страдающего» сородича. Оказалось, что в этих условиях животное нажимало на педаль значительно чаще, чем животное контрольной группы, не наблюдавшее «страдающего» партнера. Обсуждая эти факты, Лэври и Фоли объясняют их не альтруизмом животных, а просто повышением их активности под влиянием криков страдающего сородича. Для подтверждения этой гипотезы авторы помещали крыс в клетку с педалью, нажатие на которую прекращало подачу громкого звука. Животные первой группы слышали «белый шум»,

животные второй группы – записанный на магнитофон визг крысы, получавший электрошок. Результаты показали, что число нажатий на педаль у животных первой группы значительно выше, чем у животных второй группы. Это подтверждает мнение авторов, согласно которому крик другого животного выступает просто как шум и возбуждает не альтруистические чувства животного, а его общую активность.

В работе Грина (1969) использовалось «операциональное» определение альтруизма как такого поведения животного, которое облегчает страдания другого животного. В опытах этого автора крыса-«оператор» помещалась в клетку с двумя педалями; нажав на любую из них, животное получало одинаковое количества пищи. Поскольку нажатие на первую педаль требовало в два раза меньше усилий, у животных очень быстро вырабатывалось устойчивое предпочтение первой педали. Затем в соседнюю клетку, отделенную полупрозрачным экраном, помещалось другое животное, которое получало удар током всякий раз, когда крыса-«оператор» нажимала на первую педаль (нажатие на вторую педаль не приводило к подаче тока). Мерой «операционального» альтруизма служило изменение предпочитаемой педали. Оказалось, что если животные-«операторы» ранее сами испытывали удар током, то 80 % из них быстро меняли предпочитаемую педаль; если же животные ранее не испытывали шока, большинство из них оставалось «равнодушными» к «страданиям» партнера. По мнению автора, эти факты можно интерпретировать двояко: либо как факт проявления альтруизма у животных, либо как обычное эгоистическое стремление редуцировать неприятное чувство, возникающее при виде «страдающего» сородича у крыс, ранее испытавших шок.

Эванс и Брауд (1969) исследовали поведение крыс в Т-образном лабиринте. В конце каждого рукава находилась клетка с другим животным. Поскольку подкрепление (чашка со сладкой водой) находилось в обоих рукавах, крыса-«оператор» с одинакой частотой посещала тот и другой. Когда же во второй части опыта посещение крысой-«оператором» одного рукава (скажем, левого) приводило к тому, что другое животное, находившееся в конце этого рукава, получало удар током, крыса-«оператор» начинала устойчиво предпочитать противоположный рукав. Авторы видят в этом факте демонстрацию альтруизма животных.

Сходные эксперименты проводились и на высших животных. Так, Дельгадо (1968) исследовал поведение обезьян методом электростимуляции мозга через вживленные в мозг электроды. В этих опытах вожак группы обезьян, нажав на рычаг, получал пищу и одновременно раздражал мозг другого животного, находившегося в той же клетке. Последнее начинало метаться в клетке, не причиняя, однако, вреда другим членам группы. Через некоторое время вожак стал колебаться, глядя то на рычаг, то на «страдающее» животное, а затем и вовсе перестал нажимать на рычаг. В экспериментах Массермана и Вечкина (1964) у обезьян, помещенных в клетку с двумя подвешенными цепочками, вырабатывалась дифференцировка: при зажигании красной лампочки животное получало пищу, потянув за первую цепь, а при зажигании голубой лампочки – потянув за вторую цепь. Затем в соседнюю клетку помещали другую обезьяну, получавшую удар током всякий раз, как только обезьяна-«оператор» тянула за первую цепь. Это приводило к тому, что большинство обезьян-«операторов» стали стойко предпочитать «нешоковую» цепь, а некоторые вообще отказались от получения пищи. Авторы рассматривают такое поведение как жертвенное, альтруистическое: животные будут скорее страдать от голода, чем получать пищу за счет страданий сородичей.

Вместе с тем имеются также экспериментальные доказательства сугубо эгоистического, «потребительского» отношения животных к сородичам (см., напр.: Holder, 1958). В целом, по мнению ряда авторов (Aronfreed, 1968; Krebs, 1970), полученные данные интерпретировать очень трудно. Как справедливо отмечает Аронфрид, ни в одном из этих экспериментов не доказано, что наблюдаемое поведение является альтруистическим, а не обычным, реципрокным. Вероятнее всего, животное и тут руководствуется эгоистическими мотивами: неприятное ощущение, вызываемое видом страдающего сородича, настолько сильно, что подавляет даже пищевой инстинкт. И уж

совсем неправомерно расширять понятие «альтруизм», включая в него самые разные формы поведения – от «инстинкта чистки» до сигнала тревоги у птиц; это приводит лишь к девальвации самого термина.
Субботский Е. В., 1977

Конечно, альтруизм [3 - Термин «альтруизм» как обозначение помогающего поведения часто относится не только к людям, но и к животным. Однако М. Пугачева полагает, что термины «альтруизм» и «эгоизм» из всех существ характеризуют только человека. Обосновывает она это тем, что проявление альтруизма носит сознательный характер и что такие понятия, как «намерение» и «свободное желание» относятся лишь к человеческому роду. У других созданий нет возможности выбирать. Все же, следуя за О. Контом, целесообразно говорить об инстинктивном альтруизме, объединяющем животных в род, и человеческом альтруизме, зарождающемся в условиях цивилизации и переходящим в спонтанное врожденное чувство.] не обязательно связан с гибелью животного. Забота многих животных к рядом находящемуся существу особенно заметно проявляется в отношении детенышей. Тут и общая забота всего стада о своих подростках, и самопожертвование родителей ради спасения беспомощных еще детей, и усыновление чужих малышей, потерявших отца и мать. Чужие родители легко принимают детенышей даже других видов, кормят их, защищают и обучают как собственных. Когда летучая мышь-вампир остается без пищи в течение суток или двух – а прожить без нее она может не более 60 часов, – она обращается за помощью к своей сытой соседке, и та отрыгивает ей часть проглоченной еды (Wilkinson, 1990). Правда, такое возможно только среди «подруг», живущих по соседству и обменивающихся взаимными услугами. Те летучие мыши, которые только берут, но ничего никогда не дают и не имеют никаких отношений с мышью-донором, обречены на голодную смерть.

Польский зоолог Х. Гуцвинская рассказала, что во Вроцлавском зоопарке волчица подружилась с приблудившейся бездомной кошкой. От людей кошка пряталась. Однажды, вспоминает Гуцвинская, они увидели, что испугавшаяся чего-то кошка мчится прямо в клетку к дикой волчице, под защиту!

Позднее наблюдали, как они вместе ели из одной миски. В морозные дни животные лежали, прижавшись друг к другу. С наступлением весны кошка возобновила путешествия по зоопарку, но тоскливый вой волчицы заставлял ее вернуться.

………………….

О поразительном случае рассказывает зоолог Д. Рекассель. В жаркий полдень пришло на водопой стадо антилоп импала. Одну из них схватил крокодил. Трагический исход был бы неизбежен, если бы не дремавший в воде бегемот.

С сердитым фырканьем он устремился к месту неравной схватки, вздымая волны, словно приличная канонерская лодка; крокодил, естественно, не стал дожидаться драки со столь грозным противником, предпочтя скрыться в мутной глубине. Дальнейшее было еще более удивительным. Бегемот подтолкнул носом антилопу подальше от воды и… принялся зализывать ее раны. «Редчайший случай в животном мире, – комментирует Д. Рекассель. – Самое настоящее проявление милосердия, причем к представителю совершенно иного вида! Увы, помощь пришла слишком поздно. Через полчаса антилопа умерла от шока и потери крови». А бегемот еще четверть часа оставался около нее, отгоняя слетевшихся грифов, пока палящее солнце не загнало его обратно в речную прохладу.

………………….

Стоит вспомнить редкостный случай, когда дворовый пес не только усыновил цыпленка, но прямо-таки «высидел» его. Дело было в Берлине. Собака утащила из гнезда наседки яйцо, из которого вот-вот должен был вылупиться цыпленок, и притащила в комнату. Она положила яйцо на диван, затем помогла цыпленку выйти из скорлупы и отнесла его на солнце, чтобы обсушить.

Приемная мать ухаживала за новорожденным с поразительной любовью и заботливостью, ей не раз приходилось защищать своего питомца от других пернатых.

………………….

Немецкие ученые в течение 30 лет вели наблюдения за группами шимпанзе в естественной среде. Они установили, что в природе шимпанзе нередко берут на воспитание детенышей-сирот, потерявших мать. Такой поступок связан с исключительными личными затратами и рисками; он не приносит приемным родителям никакой пользы. Это проявление настоящего альтруизма, какого в условиях неволи ученым зафиксировать не удавалось.

………………….

Многие животные способны на взаимовыручку в самых различных жизненных ситуациях. И порой примеры отчаянного самопожертвования и бескорыстной помощи выходят далеко за рамки классической ситуации, когда мать защищает детенышей от атаки хищника.

………………….

Показательны примеры самопожертвования у императорских пингвинов. Они питаются в открытом ото льда океане рыбой, а длительный период вынашивания и взращивания птенцов требует делать это на стабильной поверхности, не грозящей разломами льда, – на суше. Чтобы добраться от открытого океана до суши, нужно идти вперевалочку и скользить по снегу на брюшках несколько недель. Там выбираются партнеры, в общей стае долго ждут, когда самки снесут яйца. Все время без еды. А нужно еще выкармливать детенышей. Поэтому ослабевшие от откладки яйца самки отдают это яйцо самцам, а сами идут обратно наедаться впрок рыбой. Яйцо нельзя держать на морозе более нескольких секунд. Самец стоит на пятках, приподнимая лапки, на которых яйцо входит под брюшко и там согревается. Так нужно стоять пока не вылупятся птенцы и не придут наевшиеся самки. Некоторым самцам не хватает сил, и они погибают. Вылупляются детеныши, которых нужно продолжать греть под собой и изредка подкармливать срыгнутыми остатками давней скудной еды. Наконец возвращаются самки и нормально кормят птенцов, которые теперь быстро растут. И вот приходит время, когда можно идти назад к океану всем вместе. Многие самцы уже не смогут этого сделать. Но без такого альтруизма просто невозможно выживание вида.

Наблюдался интересный фрагмент с пернатыми, который имел место на одной из баз, где животных готовили к киносъемкам. В одном из вольеров жили сороки; кормили их, конечно, досыта. Зоологи были поражены, когда в сильные морозы к заключенным пернатым стали слетаться сородичи из леса. Пленники сквозь прутья просовывали вольным сорокам кусочки пищи.

Сосед по даче рассказал мне, как сойки помогают друг другу поедать зерна фасоли, растущие на огороде. Поскольку фасоль – довольно высокое растение, но тонкое, для удобства поедания стручков одна сойка садится на самый верх побега и тяжестью своего тела наклоняет его к земле, а другая начинает клевать стручки.

Однако с течением времени выяснилось, что у «братьев наших меньших» не все так идеально. Ученые стали замечать, что отдельные особи в популяциях пренебрегают своим общественным долгом и предпочитают заботиться только о собственной выгоде.

Например, после анализа генотипа муравьев-листорезов из нескольких колоний выяснилось, что королевами преимущественно становятся дочери определенной группы муравьев. Королева у муравьев – единственная самка, способная оставить потомство, и «нечестные» отцы фактически лишают всех остальных шансов на размножение.

Законченными эгоистами оказались и некоторые слизевики – одноклеточные грибообразные организмы, питающиеся бактериями. В благоприятных условиях эти существа живут поодиночке, но при ухудшении обстановки они сползаются, чтобы размножиться и найти новые места обитания. Слизевики формируют так называемое плодовое тело – псевдомногоклеточный организм, состоящий из нескольких десятков тысяч отдельных слизевиков. Часть из них формируют

спорофор, где образуются споры. Спорофор возвышается над субстратом на ножке. Это обеспечивает распространение спор ветром. В благоприятных условиях споры превращаются в полноценных слизевиков. Слизевики, образующие ножку, погибают, жертвуя собой ради выживания остальных. Однако ученые выяснили, что не все слизевики способны на столь «благородный» поступок. Некоторые из них практически никогда не принимают участия в образовании ножки, стремясь занять выгодное положение в спорофоре.

Эгоистичные особи различных видов животных генетически отличаются от «простодушных» собратьев. Они несут определенные «эгоистичные гены», которые определяют способность к жульничеству. Ничего удивительного в этом нет – эгоисты имеют больше шансов на выживание, чем альтруисты, и их гены сохраняются в популяции с течением времени.

Но если количество эгоистов в популяции превысит критический уровень, то популяция вымрет. Чтобы избежать такого печального исхода, эгоисты должны иметь внутренние механизмы, препятствующие неконтролируемому увеличению их численности. Так, исследователи, обнаружившие «королевские династии» у муравьев, считают, что «нечестные» самцы научились распределять своих дочерей по различным колониям.

Таким образом, в живой природе наблюдаются две стратегии выживания – альтруизм и эгоизм, которые касаются и социального поведения людей в обществе.

В современных философии, социологии и психологии отношения альтруизм – эгоизм, доброта – жадность, филантропия – мизантропия рассматриваются как неразрешимые антиномии, свойственные человеческой природе. Поэтому, говоря о помогающем поведении, нельзя обойти вниманием ни те ни другие. Однако, как пишут М. Ю. Кондратьев и В. А. Ильин (2007), «поскольку как в отечественной, так и в зарубежной социально-психологической науке проблема альтернативы связки альтруизм – эгоизм и коллективистской идентификации личности остается слабо разработанной в теоретическом плане, вполне закономерным выглядит практически полное отсутствие эмпирических исследований по данной проблематике. Причем если альтруизм <…> достаточно давно является объектом многочисленных, в том числе и экспериментальных исследований в зарубежной социальной психологии, то эгоизм, как правило, рассматривается чаще всего в основном с философских и этических позиций. При этом нередко рассуждения тех или иных авторов на данную тему носят откровенно морализаторский и, более того, ханжеский характер. К сожалению, в последние годы эта тенденция приобрела наиболее устойчивый характер именно в отечественной психологии и смежных с ней дисциплинах в связи с появлением таких специфических, но при этом претендующих на универсальность течений, как духовно ориентированная психология, православная психология и т. п.».

В наше время все отчетливее возникает противоречие между альтруистическими и эгоистическими устремлениями людей. С одной стороны, роль альтруизма и вообще помогающего поведения возрастает в связи с тем, что за последние десятилетия в российском обществе (и не только в нем) увеличилось количество людей, нуждающихся в поддержке – инвалиды, многие пожилые люди, беженцы, переселенцы, безработные, бездомные и т. д. С другой стороны, капиталистические и рыночные отношения, дух наживы и личного благополучия ведут к росту индивидуалистических настроений, усилению равнодушия и эгоизма, снижению стремления придти на выручку. По данным социологического опроса жителей нашей страны, 59 % считают, что помогать страждущим и нуждающимся должны не люди, а государство. Таким образом, проблема помогающего поведения весьма актуальна для нашего общества.

В старину всем миром помогали погорельцам, убогим, нищим. Наверное, это не только церковь воспитывала в людях, но и сам семейный уклад. Уклад, при котором стариков опекали, родителей уважали, детей жалели. Сейчас по телевидению, в газетных сводках узнаешь, что сын (дочь) «заказал» родителей, чтобы завладеть квартирой. Повзрослевшие дети без стыда оформляют престарелых стариков в дома-интернаты. Если в семье рождается ребенок-калека, папа, как

правило, уходит от жены. Тут и вспомнишь некогда сказанное людьми, что любить весь мир мы готовы, а вот своих близких не всегда.

Проблема помогающего поведения – междисциплинарная, решать ее призваны социология, философия, педагогика, медицина, психология. На привлечение внимания психологов к различным видам помогающего поведения повлиял целый ряд факторов: дух времени, отразившийся в стремительном улучшении качества жизни в 1960-х и начале 1970-х гг.; теоретический анализ проблемы развития моральных суждений, предпринятый Пиаже и Колбергом в 1960-х; исследования Берковица по социально ответственному поведению человека перед другими людьми, зависящими от него в достижении своих целей; исследования Дарли и Латанэ вмешательства случайных свидетелей в аварийные ситуации.

К сожалению, в нашей стране проблема помощи стала привлекать внимание психологов лишь в последние годы. В частности, на факультетах психологии ряда университетов созданы кафедры психологической помощи, готовящие психологов-консультантов и психотерапевтов, а также кафедры социальной педагогики и социальной работы.

Раздел первый
Психологические аспекты помогающего поведения

Глава 1
Помогающее поведение

1.1. Что такое помогающее поведение

Если обобщить многие определения помогающего поведения (helping behavior), то все сведется к тому, что это просоциальное поведение, связанное с оказанием помощи (содействия) в различных ее проявлениях тому, кто в ней нуждается, и за которые не предусматривается каких-либо внешних вознаграждений. Таким образом, помогающее поведение в переводе на простой язык – это благодеяние, проявляемое в различных формах (поддержкой, заботой, соучастием, состраданием и пониманием). Однако при помогающем поведении возможны и личные лишения. Некоторые авторы считают, что помогающее поведение в отличие от альтруизма исключает какие-либо жертвы собственным интересам. Но тогда возникает вопрос: разве альтруизм – не помощь?

Но что же такое помощь? Казалось бы, странный вопрос, кто же этого не знает? Не будем, однако, торопиться. Толковые словари трактуют помощь как «содействие кому-либо в чем-либо, участие в чьей-нибудь работе, приносящее облегчение» (С. И. Ожегов). Здесь помощь рассматривается со стороны человека помогающего.

Для отграничения помощи от других видов деятельности недостаточно одного лишь бихевиористского описания поведения. В определении помощи должны указываться цель действия, собственные намерения, одним словом, «мотивация» субъекта, а также восприятие и объяснение им положения человека, нуждающегося в помощи. Отличительным признаком мотивированной помощью деятельности является то, что она ведет не столько к собственному благополучию, сколько к благополучию другого человека, т. е. она приносит больше пользы другому, чем самому субъекту.

Хекхаузен Х., 2003

Однако помощь должна рассматриваться и со стороны человека, в ней нуждающегося. Для него помощь действительно является таковой только тогда, когда она ему требуется. Ведь бывает, что человек, оказывающий помощь, и не задумывается о том, нужно ли его участие в делах другого, и делает для другого человека то, в чем он совершенно не нуждается, исходя лишь из того, что так для другого «будет лучше». Как говорят в таких случаях: «Встревает (сует свой нос) не в свое дело», и получает упрек: «Ну кто тебя просил?!» В таких случаях речь должна идти скорее не о помощи, а о вмешательстве в чужие дела. (В этом смысле другое определение: «помощь – действия того, кто старается облегчить чью-нибудь работу, жизнь, спасти от чего-нибудь» (Краткий., 1990), не совсем точное.) При этом поскольку помогающий руководствуется добрыми намерениями (хочет «как лучше») и тратит на помощь свои время, силы, деньги и другие ресурсы, он считает, что его помощь должна быть оценена положительно хотя бы за это. Если этого не происходит, у помогающего возникает обида, и в следующий раз он может не прийти на помощь, даже если она действительно нужна. Поэтому во избежание таких конфликтов желающий оказать помощь должен адекватно оценить имеющуюся ситуацию.

1.2. Ситуации оказания помощи

Ситуации, в которых людям требуется помощь, могут быть самыми разными. Мюррей (Murrey, 1939) дает следующий их перечень: человек слаб, покалечен, немощен, устал, неопытен, унижен, одинок, отвержен, болен, потерпел поражение или испытывает душевное смятение.

Помощь человеку нужна тогда, когда перед ним стоит какая-то задача или имеется какая-то потребность, которую он не может успешно решить или удовлетворить самостоятельно. Это может происходить по двум причинам:

1) у человека нет алгоритма решения; он не знает, как решать эту конкретную задачу или каким путем можно удовлетворить потребность;

2) возможно, алгоритм решения ему известен, но не хватает каких-либо ресурсов: времени, денег, оборудования, сил и т. д.

Можно выделить две ситуации оказания помощи: по инициативе обратившегося и по инициативе помогающего.

Помощь по инициативе нуждающегося в ней. Если человек обращается с просьбой о помощи, он тем самым заявляет о том, что у него существует проблема и что он готов принять помощь и воспользоваться ею.

Милграм и Сабини (1983) попросили студентов принять участие в изучении влияния нарушения простейшей социальной нормы: им нужно было обратиться к пассажирам нью-йоркского метро с просьбой уступить им место. К их удивлению, 56 % из тех, к кому они обратились с этой просьбой, сразу же встали, не выслушав даже объяснения.
Майерс Д., 2004

Оказание помощи по собственной инициативе может выражаться не только в содействии, но и в противодействии опасным видам деятельности опекаемого, их профилактике (Поддьяков А. Н., 2010). Это разъяснения, ограничения, запреты (например, на исследовательское поведение ребенка, которое может быть опасным для его здоровья и жизни), предложения, советы.

Предложить кому-либо что-то – значит представить на обсуждение это что-то как известную возможность (вариант) решения проблемы. Принятие субъектом предлагаемого зависит от степени безвыходности положения, в котором он находится, от авторитетности лица, которое предлагает, от привлекательности предлагаемого, от особенностей личности самого субъекта. Так, применительно к темпераменту человека отмечают следующее: холерик на предложение скорее ответит сопротивлением, сангвиник проявит к нему любопытство, меланхолик ответит избеганием, а

флегматик – отказом или затяжкой времени, так как ему нужно разобраться в предложении.

В некоторых ситуациях, особенно в школе, непрошенная помощь может <…> давать понять получающему помощь, что помогающий считает его не очень способным. Можно представить себе двух учеников, которые оба не справились с заданием, но учитель подсказывает решение лишь одному из них. Этот ученик чувствует себя неловко от того, что учитель столь низко оценивает его способности, тогда как второй ученик, не получивший помощи учителя, испытывает удовлетворение от подразумеваемой высокой оценки своих дарований (Meyer, 1984).
Хекхаузен Х., 2003

Человек, проявляющий инициативу в оказании помощи, должен быть предельно тактичным. Сама форма предложения не должна содержать в себе оскорбительных или снисходительных оттенков, чтобы не задевать обостренное самолюбие человека.

Ситуации оказания помощи можно разделить также на две категории (Amato, 1985; Benson et al., 1980): спонтанные (реактивные), возникающие неожиданно, «здесь и сейчас» (как, например, оказание помощи человеку, получившему травму), и преднамеренные, заранее обдуманные, намеченные (например, спонсорская помощь, волонтерство и другие виды благотворительной деятельности, осуществляемой после тщательного продумывания и заблаговременного планирования). Спонтанные ситуации характеризуются тем, что помощь оказывается чаще всего чужим людям в незнакомом окружении и обстановке и требует быстрого принятия решения. Помощь в таких ситуациях обусловливается скорее не устойчивыми характеристиками личности человека, а его сиюминутными эмоциональными состояниями – хорошего или плохо настроения, переживанием вины за свое неловкое поведение, приведшее к бедственному положению другого человека, и т. п. (Cunningham et al., 1980), и ситуативными размышлениями о затратах и пользе. Хотя и влияние некоторых свойств личности на принимаемые в спонтанной ситуации решения исключить нельзя. Так, в эксперименте Стауба (Staub, 1974) с падающим с лестницы человеком было выявлено значение для оказания помощи просоциальной ориентации (V-стадия морального развития по Колбергу, [4 - Достигшие этой стадии развития нормы поведения основывают на обоюдном соглашении, «общественном договоре».] макиавеллизм, социальные ценности), инициативности и быстроты суждения, а также смелости в ситуации запрета. Неспонтанное, преднамеренное помогающее поведение связано с устойчивыми характеристиками личности: внутренним локусом контроля, когда человек воспринимает себя как активного субъекта поведения, ответственного за осуществляемые им действия и их результат (Schwartz, Clausen, 1970), нормами социальной ответственности, религиозностью.

Шанс получить помощи больше, когда присутствует один человек, а не группа. Это происходит потому, что человеку не на кого смотреть и не с кем сравнивать свои действия. Это было продемонстрировано во многих экспериментах, да и в жизни можно найти множество примеров тому.

1.3. Мотивы помогающего поведения [5 - О мотивах различных видов помогающего поведения см.: В. В. Агафонова (1995), Э. Л. Дикий, И. А. Зимняя (1999), Л. Е. Зиновьева (2002), Л. А. Лернер (2003), Радаев В. В. (1993), Мотивы… (1997), Тазьмин Ю. Н. (2002).]

Поскольку оказание помощи провоцируется ситуацией, мотивацию этого поведения можно отнести к внешней или, по моей терминологии, внешнеобусловленной мотивации.

Однако, как отмечает Х. Хекхаузен, изучая мотивацию помощи, исследователи явно увлеклись внешними обстоятельствами, затратами времени и усилий, не уделяя должного внимания личностным особенностям. Совершенно очевидно, что одним из внутренних факторов альтруистического поведения является соблюдение норм или некоторых универсальных правил

поведения (вспомним, к примеру, христианскую заповедь «возлюби ближнего своего, как самого себя»). Действенность заповедей и правил зависит от того, насколько человек интериоризировал их, насколько они стали для него внутренними стандартами, насколько поведение в соответствии с ними является для него ценностью. Чем более интериоризованы нормы в качестве стандартов поведения личности, тем сильнее поведение определяется предвосхищением его последствий для самооценки и тем меньше оно зависит от внешних обстоятельств. Одним из мотиваторов является норма социальной ответственности, согласно которой нуждающимся в помощи нужно помогать безвозмездно и без надежды на какую бы то ни было компенсацию в будущем (Berkowitz, 1972; Schwartz, 1975). Характерно, что норме социальной ответственности люди более привержены в странах с коллективистской культурой, нежели на индивидуалистическом Западе (Baron, Miller, 2000).

Мюррей (Murrey, 1938) полагал, что у людей имеется особое базовое основание помогающего поведения – потребность в заботливости. К примеру, младенец – это беспомощное и беззащитное существо – как нельзя лучше подходит для того, чтобы удовлетворить эту потребность родителей. Она может сформироваться у тех, чьи другие потребности были вовремя и адекватно удовлетворены. Проще говоря, если о папе и маме, когда они были совсем маленькими, хорошо заботились их родители, то они, скорее всего, тоже станут хорошими родителями своим детям.

Одна из интерпретаций феномена альтруизма апеллирует к наличию особых альтруистических норм. Так, Лидс выделяет «требование отдавать», Беркович и Даниэльс (1964) – норму «социальной ответственности», согласно которой «если другой зависит от тебя в достижении своей цели, ты должен помогать ему». Мера, в которой человек следует этой норме, зависит от ее «рельефности» или от степени ее актуализации в сознании индивида. Последняя же, в свою очередь, определяется прошлым опытом человека.

Так, в эксперименте Берковича и Даниэльс испытуемые (студенты университета) выполняли задание, причем одна группа испытуемых получала помощь со стороны ассистентов экспериментатора, а другая не получала. Во второй серии испытуемому давалось другое задание: он был «исполнителем» некоей деятельности, а «руководителем» его назначался ассистент экспериментатора. При этом от эффективности работы испытуемого зависело, получит или нет «руководитель» премию за «стиль руководства». Мерой бескорыстной помощи была продуктивность работы испытуемого. В результате оказалось, что испытуемые, ранее получавшие помощь от ассистента, работали под его руководством значительно продуктивнее, чем испытуемые, не получавшие помощи. Авторы делают вывод о том, что предшествующая помощь актуализирует «норму социальной ответственности» испытуемых. Можно, однако, предположить, что тут имела место не бескорыстная помощь, а желание отплатить «добром за добро».

Для прояснения этого вопроса Г ринглас (1969) провела специальное исследование. В ее опытах испытуемые выполняли задание, а ассистенты оценивали их работу, назначая за нее очки. В одной группе ассистент переоценивал работу, в другой группе давал умеренную оценку, в третьей – занижал оценку, отнимал очки. Во второй серии испытуемые сами играли роль оценщиков деятельности других людей, причем с помощью специальных опросников выяснялась степень сходства характеров, мнений и взглядов этих людей и ассистентов, участвовавших в первой серии. Оказалось, что испытуемые, работа которых была высоко оценена, сами высоко оценивали работу других людей безотносительно к сходству этих людей с тем ассистентом, который ранее помогал испытуемым. Если же ассистент недооценивал работу испытуемого, то во второй серии последний, в свою очередь, недооценивал работу тех людей, которые по характеру были сходны с «несправедливыми» ассистентами. Таким образом, если испытуемые первых двух групп руководствовались «нормой социальной ответственности» (помогать всем людям), то испытуемые третьей группы руководствовались «нормой реципрокности» (добро за добро, зло за зло). Отсюда видно, что альтруистическая «норма социальной ответственности» актуализируется в том случае,

если предшествующая помощь индивиду носит позитивный характер или вообще отсутствует, если же она носит негативный характер, то актуализируется «норма реципрокности» <…> Альтруистические нормы действительно функционируют, вместе с тем объяснение альтруистического поведения степенью актуализации норм, по мнению ряда авторов (Bryan, Walbek, 1970; Bryan, London, 1971), слишком глобально. Экспериментально показано (Bryan, Walbek, 1970), что одно знание этих норм и их «вербальная актуализация» не приводят к усилению альтруистического поведения.

Субботский Е. В., 1977

За оказанием помощи могут стоять различные потребности, мотиваторы и цели – такие, как моральные обязательства (чувство долга), подчинение требованию или угрозе, ожидание вознаграждений (например, социального признания) (Baumann et al., 1981), благодарности или, наоборот, избегание наказания, порицания (Reis, Grusen, 1976). Возможно наличие желания соответствовать социальным нормам (Berkowitz, 1972) или приверженность своим личным нормам (Schwarz, 1973, 1977), желание воспринимать себя как хорошего человека (Weyout, 1978). Кроме того, человек может помочь другому только из-за того, что ему не хочется оправдываться перед нуждающимся.

Мотивы помогающего поведения можно классифицировать в соответствии с их моральной ценностью. В основе помогающего поведения самого высокого морального уровня лежит альтруистический мотив. Было предложено (Batson, 1989) различать альтруистическую и эгоистическую мотивацию оказания помощи, при этом Батсоном отмечено, что «эгоистическая мотивация состоит в оказании помощи другим ради приобретения выгоды и признания или избегания позора».

Мотивы помогающего поведения в разное время и у разных слоев населения могут существенно различаться. Как пишет В. В. Агафонова (1995), первоначально российское православное купечество жертвовало «на благотворительность» исходя лишь из религиозных побуждений, вызванных внутренним психологическим конфликтом религиозного сознания и профессиональной деятельности, любви к ближнему, соборности, бескорыстия – в сознании и накоплением капитала, жестокой эксплуатацией работников – в житейской практике. Однако благотворительная деятельность представителей последующих поколений купеческих династий носила более светский, гражданский характер, что определялось новым духовным и культурным обликом предпринимательства конца XIX – начала XX в. Их меценатство было мотивировано идеей бескорыстного служения общественным интересам, любовью к искусству, потребностью реализовать свои лучшие человеческие качества, а также желанием расширить круг общения, творчески обогатить свой досуг, необходимостью личного самосовершенствования.

Благотворительность современными российскими предпринимателями рассматривается как способ реализации основных альтруистических ценностных установок, однако чувство социальной ответственности не определяет в целом мотивацию их благотворительной деятельности: преобладают мотивы адаптационнокомпенсаторного и утилитарно-рационального характера. Мотив самореализации в благотворительности выражен слабо, отчасти в силу того, что основные самореа-лизационные потребности удовлетворяются в профессиональной деятельности, однако и условия современной социокультурной ситуации не способствуют самореализации предпринимательства в сфере благотворительности.

На этапе становления рыночной экономики адаптивно-компенсаторная функция преобладает: благотворительность используется предпринимателями для поднятия своего социального статуса, сглаживания обострившихся социальных и межличностных отношений в связи с тем, что в целом российское население негативно смотрит на предпринимателей.

Мотивы помощи у частных лиц и организаций могут быть разными.

К числу наиболее распространенных причин помогающего поведения частных лиц относят:

1) личное отношение (человек, принимающий решение о благотворительности, сам когда-то сталкивался с проблемой);

2) религиозные мотивы;

3) морально-нравственные мотивы (милосердие, альтруизм, гражданская позиция, патриотизм, выраженные в формуле «надо делиться»);

4) симпатию или жалость («жалкий», по Далю, – это тот, кто вызывает чувство сожаления, участия, сострадания, соболезнования);

5) чувство вины перед обществом за свою деятельность;

6) моду (следование чужому примеру);

7) личное удовлетворение от благотворительного поступка;

8) состояния неловкости или страха при мысли об отказе;

9) настойчивость просителя.

К корпоративным мотивам помогающего поведения (в частности, благотворительности) бизнеса обычно относят:

1) улучшение имиджа компании;

2) продвижение продукта (товара, услуги);

3) адресный доступ к определенному рынку и его целевым группам;

4) улучшение отношений с местной властью;

5) демонстрацию социальной ответственности компании (особенно важно при выходе на международные рынки);

6) соображения престижа;

7) снятие социальной напряженности в местных сообществах на территориях деятельности компании;

8) воспитание лояльности к компании (часто встречается при работе с детьми и молодежью);

9) организацию досуга для сотрудников фирмы, клиентов и партнеров (относится к поддержке проектов в области культуры, искусства, спорта);

10) лоббирование интересов компании.

Выделенные мотивы оказания благотворительной помощи можно сгруппировать в три основные группы (Жуков Г. В., 2002):

• благотворительность как моральная установка жертвователя (общественный долг, личное знание проблем людей, нуждающихся в помощи, понимание необходимости поддержки государства в сфере культуры, науки, образования и т. д.);

• эмоциональные реакции (сострадание, жалость, желание помочь нуждающимся); например, 79,5 % предпринимателей отметили, что в результате благотворительности испытывают моральное удовлетворение;

• практическая выгода (создание позитивного имиджа компании, реклама, улучшение взаимоотношений с властями).

Последнее иллюстрируется данными исследования Г. В. Жукова: от 10 до 24,6 % руководителей компаний отметили, что благотворительность помогает улучшить имидж компании, используется в рекламных целях (размещение логотипа фирмы на рекламоносителях во время благотворительных мероприятий – 36,1 %, информация в СМИ – 28,7, устное информирование участников мероприятий – 16,4 %), позволяет наладить работу с целевыми рынками. Еще 4,1–6,6 % респондентов среди мотивов указали, что благотворительная деятельность помогает улучшить взаимоотношения с властями. Каждый десятый отметил улучшение климата внутри коллектива (10,6 %).

Учеными отмечается, что наметился переход от понимания благотворительности как морального поступка к тому, что благотворительность начинает рассматриваться в рамках деловой активности.

Очень часто благотворительной деятельностью в общественных организациях занимаются женщины, которые либо лично заинтересованы в решении социальных проблем, либо

ориентированные на карьеру, но не сумевшие реализовать себя профессионально, либо жены «новых богатых», имеющие высшее образование, либо женщины, оказавшиеся безработными (Зеликова Ю., 1996).

Рассмотрим основные типы мотивов участия женщин.

Депривационный мотив. Основа участия – разные формы депривации, т. е. неудовлетворенности, обусловленной расхождением экспектаций личности и возможностями их осуществления. Так, например, женщина, оставшись без мужа или с больным ребенком, чувствует себя пострадавшей и становится участницей общественной организации, оказывающей помощь и социальную защиту неполным семьям или детям-инвалидам. Этот мотив чаще всего встречается у женщин, потерявших работу. Депривация – лишь один из возможных мотивов, который, однако, встречается чрезвычайно часто в благотворительных организациях специфического типа, а именно в организациях самопомощи.

Ценностный, или идейный мотив. В этом случае участие в работе организации обусловлено приверженностью участницы целям-ценностям, провозглашаемым организацией, реализацией представления о женском предназначении или борьбой за возможность исполнения соответствующей роли. Так, в организациях материнской (эссенциалистской) и феминистской направленности лидерами являются, как правило, женщины с выраженным идейным мотивом. Разновидностью идейного мотива является представление о специфическом женском предназначении, основанное на женских практиках заботы о слабых и милосердии, укорененных в российской традиции.

Мотив солидарности. Кризисные условия заставляют человека стремиться к групповой защите, солидарности, поиску стабильности. Солидарность как мотив участия типична для рядовых участников организации или для волонтеров. Солидарность, таким образом, является важным стимулом – мотивом участия в движении и в его отдельных акциях. Примером являются, в частности, движения самопомощи.

Материальный мотив. В ряде случаев стимулом – мотивом участия является определенный вид материального вознаграждения. Такой мотив типичен для организаций-фондов. В качестве такого мотива-стимула может выступать получение рабочего места с соответствующей оплатой труда для неработающих женщин (участницы феминистских инициатив, деятельность которых финансово поддержана западными фондами; штатные должности в благотворительных фондах, работа которых оплачивается). Это типично для тех, кто работает на руководящих должностях в фондах, активистов, а не для рядовых участников. Другим видом материального вознаграждения может быть получение гуманитарной помощи, различных льгот, предоставляемых общественным организациям, возможность поездок за границу.

Мотив самореализации. Как показывает исследование, возможность самореализации выступает, как правило, не в качестве мотива, побуждающего к участию, а как мотив продолжения этой работы. Например, лидер одной из детских организаций, многодетная мать, имеющая больного ребенка, создала свою организацию для реабилитации больных детей. Работа в этой организации помогла ей решить проблему со своим ребенком, т. е. восстановить его здоровье. Таким образом, мотивом для начала общественной деятельности была абсолютная депривация, связанная с болезнью собственного ребенка. Однако постепенно благотворительная деятельность становится ее постоянной работой, профессиональной деятельностью. При этом работа в благотворительной организации значительно повышает социальный статус женщины.

Полученные Ю. В. Ковалевой данные свидетельствуют о том, что наиболее часто принятие решения об оказании помощи принимается под влиянием эмоциональных факторов (50,9 %). Об этом свидетельствуют такие ответы респондентов, как переживание сострадания к нуждающемуся в помощи (26,3 % от общего числа) и ощущение чувства долга оказать помощь (24,6 %).

Среди личностно-мотивационных факторов следует выделить две группы: по их направленности на доставление пользы другому либо достижение собственной выгоды (альтруистические и

эгоистические соответственно).

Так, альтруистическая мотивация оказания помощи была отмечена у 10,5 % респондентов. К данному типу относятся следующие ответы: желание сделать хорошее дело, помочь; бескорыстное оказание помощи, «от чистого сердца»; желание сделать мир лучше.

Оказание помощи в эгоистических целях было связано с надеждой на взаимную помощь, т. е. на то, что в случае необходимости или подобной ситуации окажут помощь самому помогающему или его близким; с желанием получить благодарность, снять негативное ощущение («тяжесть») от созерцаемого состояния нуждающегося в помощи субъекта. Эгоистическая мотивация была обнаружена у 15,8 % респондентов.

Среди прочих факторов были названы: воспитание (7 % от общего числа полученных ответов), «это не сложно» (5,3 %), «кроме меня было некому помочь» (5,3 %), нуждавшийся в помощи поступил бы также (3,5 %), вспомнился подобный случай из собственной жизни (1,7 %). Перечисленные факторы, послужившие оказанию помощи, можно назвать когнитивными, основанными на осознании затруднительного состояния нуждающегося в помощи или своей обязанности вмешаться в происходящее.

Полученные Ю. В. Ковалевой данные свидетельствуют о том, что в более чем в половине случаев оказание помощи основано на эмоциях и связано с переживанием состояния нуждающегося в помощи, чувстве долга оказать помощь, а также с осознанием затруднительного положения нуждающегося в помощи. Однако прагматический (эгоистический) характер оказания помощи встречался в ответах почти у каждого шестого респондента.

1.4. Стадии мотивации помогающего поведения

Латанэ и Дарли разработали на основе теории принятия решений модель процесса оказания помощи при возникновении кризисных (аварийных) ситуаций. [6 - По сути, речь идет о стадиях мотивационного процесса, приводящего к формированию мотива оказания помощи.] Их модель состоит из пяти последовательно принимаемых субъектом решений.

Сначала случайно оказавшийся на месте события человек должен обратить внимание на то, что нечто произошло. Затем, после того как данный человек осознал происшедшее событие, оно должно быть проинтерпретировано как чрезвычайное. Далее этот человек должен решить, стоит ли ему брать на себя ответственность за вмешательство. Как только такое решение принято, человек должен решить, в какой форме может быть оказана помощь. Наконец, человек должен решить, как реализовать свое решение помочь.

Сходные стадии выделены и другими учеными. Например, С. Шварц (Schwartz, 1977) разработал процессуальную модель помогающего поведения, включающую в себя четыре стадии и девять этапов.

1. Стадия актуализации – восприятие нужды и ответственности, или оценка значимости ситуации:

– осознание того, что человек находится в состоянии нужды;

– понимание того, что существуют действия, способные облегчить его положение;

– признание своей способности содействовать такому облегчению;

– восприятие себя в определенной мере ответственным за изменение ситуации.

Важно выяснить, нуждается ли кто-либо в помощи, какого характера она должна быть, стоит ли человеку вмешиваться лично. Например, если у субъекта просят денег, он должен решить, кем является просящий: просто попрошайкой, который пытается его одурачить, или же человеком, действительно находящимся в бедственном положении. Сообщаемые просящим дополнительные сведения влияют на оценку ситуации и принимаемое решение. Как показали Дж. Дарли, Б. Латане и Д. Дарли (Latane, Darley, 1970), только при просьбе небольшой суммы денег количество людей, замотивированных на материальную помощь, оказывается значительно меньшим, чем в случае, когда просящий объясняет причину своего бедственного положения («украли кошелек со всей

получкой, пенсией и т. п.»). Эти данные не отрицают роли нравственных качеств личности (личностных диспозиций) в оказании помощи, но показывают, что дело не только в них, но и в «холодном рассудке», в оценке значимости ситуации (т. е. в оценке ее как действительно требующей помощи).

Пилявин с соавторами (Piliavin et al., 1975) предположили, что принятие решения о том, оказывать или не оказывать помощь, зависит от нескольких опосредующих переменных: силы переживания чувства «мы» между реципиентом и потенциальным помощником; силы эмоционального возбуждения; воспринимаемых затрат и вознаграждений за непосредственную помощь. Предполагается, что на эти опосредующие переменные влияют характеристики ситуации, черты и состояние потенциального помощника, а также характеристики жертвы.

Д. Бар-Тал высказал предположение, что два суждения – расчет соотношения затрат и наград и учет атрибуции ответственности (заключения о том, почему другой человек оказался в ситуации, в которой ему требуется помощь) – определяют решение о предоставлении помощи. Помимо этого, на процесс формирования суждений оказывают влияние четыре типа переменных: личностные, ситуационные, культурные и связанные с характеристиками человека, нуждающегося в помощи. Стауб (Staub, 1974, 1992) отмечает, что активизация помогающего поведения зависит от важности данной цели в сравнении с другими целями и от характеристик ситуации.

2. Стадия обязанности – конструирование норм и зарождение переживания моральной обязанности; активизация существовавших ранее или заданных ситуацией личностных норм.

3. Стадия защиты – рассмотрение потенциальных реакций, их оценка и переоценка:

– определение затрат и оценка возможных исходов, т. е. взвешивание субъектом последствий поступка для себя и пользы для обратившегося с просьбой. Человек тем меньше готов оказать помощь, чем дороже она ему обходится как материально, так и духовно (например, из-за возможности вступления в конфликт с кем-то, из-за принятия на себя ответственности (Bercovitz, Daniels, 1964);

– переопределение ситуации и ее переоценка посредством отрицания: состояния нужды (его реальности или серьезности), ответственности за свое действие, уместности актуализированных перед этим норм;

– повторение предшествующих этапов с учетом произведенных переоценок.

4. Стадия реакции: осуществление действия или бездействие.

Шварц и Ховард представили пятиступенчатую модель, которая включает:

– восприятие нуждающегося в помощи, а также определение возможных действий по оказанию помощи и оценка собственной способности их выполнить;

– образование чувства моральной ответственности;

– оценка затрат и выгод от возможных действий;

– определение и оценка возможных реакций;

– выбор действия.

Обобщение мною различных подходов к процессу формирования мотива оказания помощи с учетом трех стадий мотивации (Ильин Е. П., 2000) нашло отражение в следующей схеме (рис. 1.1).

1.5. Два подхода к оказанию помощи

Имеются два подхода к оказанию помощи: помогающий может либо снабжать нуждающегося человека какими-либо ресурсами, выполняя вместо него некоторую работу, либо облегчать его положение, вдохновляя его опираться на собственные ресурсы.

Первый подход связан с ситуацией, когда человек не справляется со своими проблемами потому, что ему не хватает знаний и умений, чтобы решить проблему. Поэтому он ждет помощи от более компетентного в данном вопросе человека. Второй подход направлен не на передачу готового безличного знания, а на активизацию внутренних ресурсов того, кому она оказывается, чтобы тот

сам справился со своими проблемами. Дело в том, что переживаемые трудности, при всей внешней похожести, глубоко индивидуальны и не могут быть точной копией переживаний других людей. Знание о том, что 75 % людей, использовавших в подобной ситуации некоторую стратегию, добились успеха, вряд ли может быть полезно человеку в принятии решения о том, как поступить именно ему и именно сейчас. По этой причине наиболее ценными для человека являются не чужие, а его собственные способы разрешения проблемы, причем такие способы, которые максимально подходят к ситуации и подкреплены личностными возможностями.

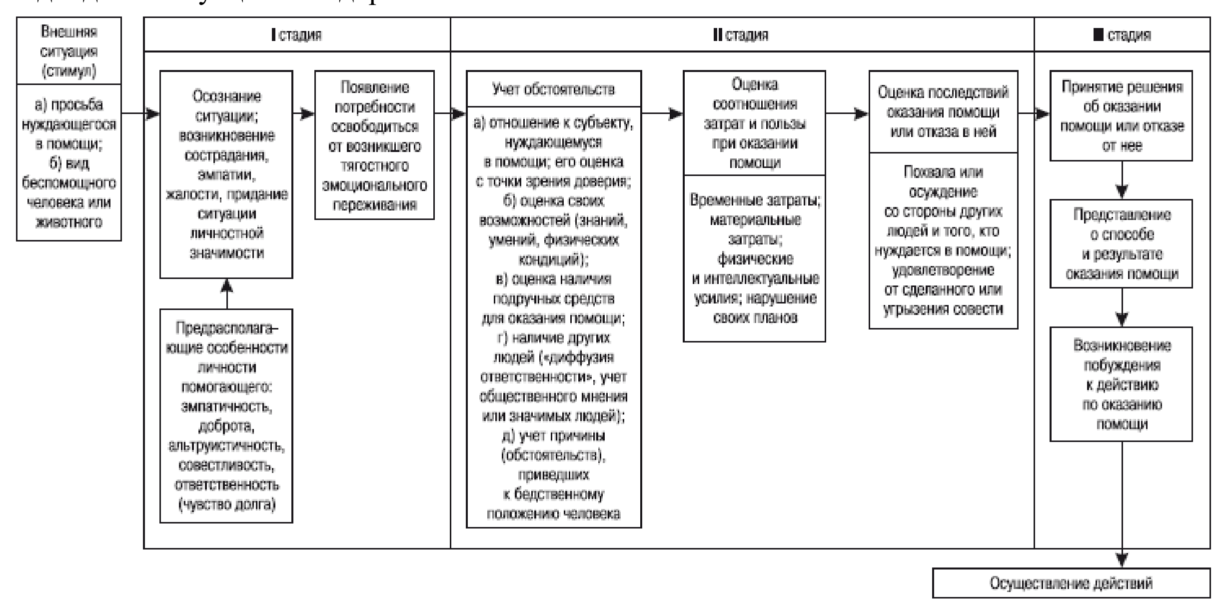


Рис. 1.1. Стадии мотивации помогающего поведения

Эту модель оказания помощи в свое время предложил американский психолог К. Роджерс. Дальнейшая разработка этого подхода привела его к созданию нового направления в психотерапии, названного терапией, центрированной на клиенте. К. Роджерс полагал, что главным в помощи другому является укрепление этого человека в его способностях самостоятельно разрешать свои проблемы. Помогающий вовсе не стремится ликвидировать трудности другого, не выдает ему готовых рецептов преодоления трудностей, а стремится своими действиями усилить его способности и веру в себя.

Есть еще одно важное различие между двумя видами помощи: в первом случае усилия помогающего направлены вовне, на какие-то особенности ситуации, событий, действий других людей (например, пытаясь помочь приятелю, которого бросила девушка, мы стремимся понять, почему она это сделала, какой она была, что произошло между ними, что можно сделать, чтобы она вернулась, как можно отвлечь приятеля от мыслей о ней и т. п.); во втором случае помогающий ориентируется прежде всего на личность того, кто нуждается в помощи, – ему важно понять, как тот оценивает и воспринимает ситуацию, что думает о себе, как оценивает свои действия и то, что с ним произошло, как представляет свои перспективы, что делает для того, чтобы решить проблемы.

В быту наиболее популярен первый подход. Здесь помогающий исходит из того, что человек, обратившийся за помощью, – незрелый, беспомощный, неспособный или глупый. Ему может стать легче лишь в том случае, если кто-то, несомненно, более способный и умный даст что-то осязаемо-конкретное. Однако опасность первого вида помощи состоит в том, что человек, получающий ее, увидит себя жертвой обстоятельств и будет рассчитывать на то, что кто-то посторонний изменит его жизнь к лучшему, укрепляясь в иллюзии, что кто-то может выполнить всю работу вместо него. Второй вид помощи поможет человеку задуматься над тем, что он сам может сделать и что он может предпринять для того, чтобы впредь справляться с такого рода трудностями более успешно. Помощь второго вида подводит его к мысли о необходимости заботиться о себе самостоятельно.

Необходимо отметить, что обе модели помощи по-своему ценны, они дополняют и усиливают

друг друга. Выбор одной или другой формы помощи зависит от ситуации, потребностей и возможностей людей.

1.6. Виды помощи

По составу участвующих помощь может быть индивидуальной и групповой. В первом случае речь идет о межиндивидуальном взаимодействии, во втором – индивидуально-групповом или межгрупповом взаимодействии (например, помощь всей деревни погорельцам, как это было в прежние времена, хотя и в наше время в некоторых деревнях сохранился обычай строить дома для молодоженов артельным методом).

Индивидуальная и групповая помощь может приобретать характер взаимопомощи, когда без поддержки друг друга достижение цели затруднено или вообще невозможно.

Мы все зависим друг от друга
На этом жизненном кругу.
Что ты не сможешь – я смогу.
И в этом общая заслуга.

М. Дудин

По временному параметру помощь может быть кратковременной (разовой) и долговременной (более или менее постоянной, например опекунство и попечительство, проявляемые как забота о ком-то).

Забота. [7 - Синонимы: попечение, рачение, радение, рвение, старание, беспокойство, возня, хлопоты; уход, внимание, надзор, призор, присмотр.] По Далю, забота – это усердные хлопоты, беспокойное попеченье, радушное беспокойство о ком или о чем-либо. С давних пор в различных философских учениях забота рассматривалась как деятельно-заинтересованное [8 - Заинтересованность как эмоциональная сторона заботы (наряду с практическими действиями) отражена в словаре Ушакова: «Забота – это беспокойство, опасение. Например, “Отца угнетала заботао дальнейшей судьбе сына” или “Тоска, предчувствие, заботы теснят твою всечасно грудь”».] отношение к другому (другим), противоположное враждебности, эгоизму, манипуляции в корыстных интересах, равнодушию, основанное на осознании значимости связи между людьми, их взаимозависимости, предполагающее открытость и доверие. Забота – комплекс действий, основанных на позитивных чувствах к объекту (человеку, животному, или предмету) и нацеленных на бескорыстное удовлетворение потребностей того объекта.

Спецификой заботы как вида помощи является непрерывная активность, направленная на содействие чьему-либо благу. Это постоянное благодеяние, постоянная поддержка, обеспечивающая не только удовлетворение естественных потребностей человека, но и его психическое развитие. Еще Сенека подчеркивал, что благодеяние не должно быть ограничено разовым действием, но требует постоянного внимания. Сущность благодеяния состоит не в его материи, а в душевном расположении, с которым совершается конкретный поступок, несущий благо другому. Поэтому определяющими чертами благодеяния является то, что оно дает радость другому, совершается с готовностью, охотно, инициативно и по доброй воле. Чтобы благодеяние достигло своей цели, надо «не только оказывать благодеяние, но и любить». Сенека отмечал, что благодеяние несовместимо с «пагубной добротой», которая может привести в конечном итоге к гибели того, кому как будто бы оказывается помощь.

Сенека в изречении «Guro hoministbonumperficit» («Забота совершенствует добро в человеке») выразил мысль, что забота способствует саморазвитию человека до состояния, когда он получает возможность существовать свободно для раскрытия своей собственной возможности.

Объектами заботы могут быть люди, животные, окружающая среда, общественные институты,

мир в целом. Но прежде всего это проявление заботы в семье о детях, супруге и пожилых родителях.

М. Хайдеггер описывает заботу как онтологически-экзистенциальную характеристику человека. Отталкиваясь от 220-й басни Гигина, в которой рассказывается о роли Заботы (Cura) в сотворении первого человека (homo) из земли (humus), Хайдеггер указывает на то, что человек именно в заботе осуществляет свое бытие. Принципиальные особенности человеческого существования (существование в «окружающем мире»; «событие с другими») обусловливают два основных бытийных проявления заботы: озабочение и заботливость. Озабочение выражает отношение к «подручному», средствам, оно проявляется в том, что человек нечто «исполняет, использует, ожидает, предотвращает». Заботливость выражает отношение к сущему, которое рассматривается как событие, а не как «подручное средство», им «не озабочиваются, но заботятся о нем». Она может осуществляться как позитивными («быть друг за друга»), так и негативными («быть друг против друга, без друга»), безразличными («проходить мимо друг друга, не иметь дела друг до друга») способами. «Неотложность» заботы как социального установления мотивирована именно тем, что для повседневного бытия характерны негативные и безразличные способы заботливости. В позитивном проявлении заботливость имеет две крайне различные формы. Первая («заменяюще-подчиняющая») предполагает, что заботящийся полностью берет на себя заботы другого, заменяя его в его озабочении. Такая заботливость направлена на «что» (проблемы, тяготы и т. п.), озаботившее другого, но не на самого другого. При этом другой может стать зависимым, подвластным, даже если подвластность окажется для него скрытой. Вторая форма заботливости («заступнически-освобождающая») не заменяет другого, а «заступничает за него в его экзистенциальном умении быть». Она касается экзистенции другого, делает его свободным для его собственной заботы.

Артемьева О. В., 2001

Одно из существенных значений заботы выявляется в контексте анализа отношения человека к другим людям и к самому себе.

Так, Э. Фромм (1955) и Р. Мэй (1994) считают, что забота тесно связана с любовью. «Любовь, – пишет Э. Фромм, – это всегда забота, наиболее очевидно проявляющаяся в любви матери к ребенку». Если мать не заботится о своем младенце, небрежно относится к его кормлению и купанию, не стремится сделать так, чтобы ему было хорошо и удобно, то она не любит его. Там, где нет «деятельной озабоченности», там нет и любви.

Однако Г. С. Салливан полагает, что понятие «забота» принципиально отличается от многозначного термина «любовь», использование которого часто вносит неразбериху в решение многих жизненных вопросов. Поэтому он считет, что проявление матерью активности с целью удовлетворения потребностей младенца воспринимается им как демонстрация заботы, а не любви.

Знаменитый английский психоаналитик и детский психиатр Д. В. Винникот (1998, 2007) отмечает, что благодаря заботе матери у ребенка формируется чувство безопасности, способствующее его нормальному развитию. Речь идет не только об удовлетворении жизненных потребностей ребенка, но и о создании такой материнской среды, в рамках которой он не испытывает недостатка в любви и не подвергается различного рода стрессам, связанным с отсутствием любимого объекта. В отсутствие материнской заботы или ее недостаточности у ребенка возникает тревога, вызывающая у него неприятные переживания и вмешивающаяся в процесс формирования его поведенческих проявлений, что может иметь далеко идущие последствия, чреватые возникновением психических расстройств.

В то же время родительская забота может принести вред, если заполонит все личное пространство ребенка. Психологи избыток родительского участия в жизни ребенка называют перародительствованием.

Стараясь уберечь ребенка от опасностей, реальных и мнимых, родители нередко создают тепличные условия, в которых ребенку ничего не угрожает. Как и положено тепличному цветку, ребенок растет хилым и совершенно не приспособленным к внешним условиям. Страх за ребенка заставляет таких родителей контролировать каждый его шаг – сначала буквально, а потом образно, но не менее плотно. Желание быть хорошим родителем диктует потребность быть не только в курсе всех его дел, но даже сокровенных мыслей и зарождающихся желаний. Ребенок растет, начинает самостоятельно оценивать, принимать мир и позиционировать в нем себя, а родители все еще продолжают видеть в нем несмышленого младенца. Не важно, что ребенок уже вырос, – родительская диктаторская опека не дает ему сделать самостоятельный шаг.

Мама замучила своими заботой и вниманием

Моя мама меня чрезмерно опекает. Всегда интересуется, куда я пошла и зачем, с кем встречаюсь, оделась ли я тепло, взяла ли телефон. Если я отвечаю, что «тепло», то говорит, что недостаточно и надо еще «вот это и это» (и так по другим поводам). Звонит и спрашивает, как дела и чем занимаюсь, несколько раз в день. Задает, на мой взгляд, глупые вопросы: приходишь в кухню, достаешь тарелку, открываешь кастрюлю с супом и слышишь: «Кушать будешь?» Надеваешь куртку, открываешь дверь: «На улицу пошла?» Достаешь нитки/иголки: «Что делать будешь?». «Кому звонила?». «Кто звонил?». «Что сказал?»… Нахожусь в декрете и вынуждена жить у нее (нет средств платить за съемное жилье). Но когда я жила одна, она мне звонила каждый день. И несмотря на то, что уже рассказывать нечего, «клешнями» вытягивала новости. После родов переехала к ней, и примерно полгода были ежедневные скандалы, что я все делаю неправильно. Но всегда по одной и той же схеме: спрашивает что и как я делаю, – добивается и слушает ответ – долго и нудно впихивает «как надо» – после чего я срываюсь (если я не срываюсь и стою на своем, срывается она) – заканчивается все ее фразой: «Делай как хочешь!»… Обе на пределе. Внутри все кипит. И хочется спросить: «А что ты раньше так не сказала?» Были диалоги на эту тему с ней: не видит причину моего негодования и срывов («Я же просто спросила, что, трудно ответить?»… «Я же забочусь, это нормально, я же мама, волнуюсь»). Она считает себя продвинутым психологом (книжки по психологии читала) – говорит, эмоции я должна сдерживать. А отговорки при мирной беседе она всегда находит. Полгода я ругалась, теперь сдерживаюсь, но чувствую, что теряю себя от тотального контроля. В душе размякла и потеряла интерес к жизни и действию.

Ирина, 28 лет (по материалам Интернета)

Однако трудно обвинять родителей (особенно матерей) в постоянном контроле своего ребенка. С одной стороны, это скорее разновидность заботы, участия и страховки любимого ребенка. С другой стороны, это попытка наполнить свою жизнь, сохранить ее смысл. Очевидно, жизнь родителя не столь яркая и интересная, поэтому он наполняет свою жизнь жизнью своего ребенка. И это весьма распространенное явление.

Забота о супруге продлевает брак

Психологи уверены, что именно это залог долгих и счастливых семейных отношений вопреки бытующему мнению о сходстве интересов партнеров.

Женатые пары заполнили анкетные листы с вопросами об удовлетворенности друг другом и сходстве супружеских интересов. Также участники отметили желание новых ощущений, свою способность идти на уступки по отношению к партнеру.

Исследователи выяснили, что сходство целей, интересов и моральных принципов практически не способствует чувству удовлетворения, а внимание и забота друг о друге являются основополагающими супружеского счастья. Объясняется этот факт тем, что внимательные и заботливые люди являются более гибкими, легче подстраиваются под отношения и лучше готовы к

изменениям отношений в течение времени.

Родным, осуществляющим уход за престарелыми людьми, нужно понять, в чем нуждаются старики, какие чувства они испытывают, какая помощь им необходима. И помощь эта не должна быть только материальной. Пожилым людям необходимо общение, понимание, чтобы было с кем обсудить свои проблемы. И конечно же, нужно терпеливо относиться к постоянным жалобам, особенно у больных людей, не срываться криком на их выходки и причуды.

Забота о пожилых людях требует не только искреннего желания помочь, но также специальных знаний и большого количества свободного времени. К сожалению, в домашних условиях не всегда можно добиться качественного и правильного ухода за престарелыми людьми. Поэтому возможно лучше рассмотреть вариант проживания пожилого человека в комфортабельном частном доме престарелых, в котором созданы все необходимые условия для такой категорий людей.

Опека и попечительство являются юридически оформленной заботой об определенных контингентах людей. Это предусмотренные законодательством о браке и семье правовые формы защиты личных и имущественных прав и интересов граждан, не способных (полностью или частично) самостоятельно осуществлять эти функции.

Опекуны и попечители являются законными представителями своих подопечных, т. е. выступают в защиту прав и интересов в отношениях с любыми лицами, в том числе в судах, без специального полномочия.

Опека устанавливается над недееспособными детьми до 14 лет, а попечительство – над частично дееспособными несовершеннолетними [9 - Несовершеннолетние от 14 до 18 лет могут сами осуществлять некоторые свои имущественные права.] в возрасте от 14 до 18 лет при отсутствии у тех и других родителей, усыновителей, лишении судом родителей родительских прав, а также в случаях, когда дети по иным причинам остались без родительского попечения, в частности когда родители уклоняются от их воспитания либо защиты их прав и интересов. Опека устанавливается также над гражданами, признанными судом недееспособными вследствие психического расстройства, а попечительство, над взрослыми гражданами, ограниченными судом в дееспособности вследствие злоупотребления спиртными напитками или наркотическими средствами.

Опекуны являются представителями подопечных в силу закона и совершают от их имени и в их интересах все необходимые сделки. Попечители дают согласие на совершение тех сделок, которые граждане, находящиеся под попечительством, не вправе совершать самостоятельно. Попечители оказывают подопечным содействие в осуществлении ими своих прав и исполнении обязанностей, а также охраняют их от злоупотреблений со стороны третьих лиц. Опекуны и попечители обязаны заботиться

0 содержании своих подопечных, обеспечении их уходом и лечением, а если они имеют дело с несовершеннолетними, должны заботиться об их обучении и воспитании.

Разница между опекуном и попечителем состоит в том, что опекун полностью замещает личность недееспособного в гражданском обороте и действует хотя и от имени подопечного, но вполне самостоятельно. Попечитель же, напротив, не замещает личности частично дееспособного, а лишь осуществляет контроль за совершаемыми последним юридическими действиями, соглашаясь на совершение сделок или отказывая в этом. Преимущественным правом стать опекунами (попечителями) ребенка обладают ближайшие родственники ребенка.

При установлении опеки (попечительства) необходимо руководствоваться прежде всего приоритетом интересов ребенка. Опекуны и попечители обязаны проживать совместно со своими несовершеннолетними подопечными. Поэтому опекун должен либо поселить подопечного на свою жилую площадь, либо поселиться на его жилую площадь. Только в порядке исключения орган опеки и попечительства может дать разрешение на их раздельное проживание (если подопечный достиг 16 лет и при условии, что раздельное проживание не отразится отрицательно на воспитании

и защите прав и интересов подопечного). Попечительство (опека) над ребенком возможна не только в семье, но и в попечительском учреждении (детский дом, школа-интернат). Однако приоритет отдается опеке (попечительству) над ребенком в семье. При установлении опеки (попечительства) братья и сестры не должны разделяться.

Требования, предъявляемые к опекуну, схожи с требованиями к усыновителю, но обычно они менее жесткие. В какой-то мере у опекунов больше возможностей влиять на судьбу ребенка и больше ответственности за нее (например, он дает разрешение на выезд ребенка за границу, на трудоустройство ребенка и т. д.).

Опекуны получают финансовую поддержку (при условии, что подопечные проживают с ними) и раз в год отчитываются перед органами опеки о своей деятельности во благо ребенка.

По содержанию помощь может быть материальной, физической, интеллектуальной и моральной. Материальная помощь выражается в пожертвовании или одалживании денег, вещей. Физическая помощь проявляется в различных физических действиях: выполнении за кого-то физической работы либо участии в ней и т. п. Интеллектуальная помощь связана с выполнением за кого-то интеллектуальной работы: решение задачи по математике, написание заявления и т. д. Она может выражаться в форме советов и инструкций, взаимопомощи при принятии решений.

Спрашивать совета – искать одобрения уже принятому решению.
Амброз Бирс

Можно дать другому разумный совет, но нельзя научить его разумному поведению.
Франсуа де Ларошфуко

Тому, кто дает советы, целесообразно соблюдать ряд правил. Во-первых, не следует давать советы часто, раздавать их направо и налево. Чем больше дается советов, тем меньше становится людей, желающих к ним прислушаться. Во-вторых, не надо торопиться с ответом. Советы, которые даются незамедлительно, часто воспринимаются как дежурные. К тому же они не позволяют рассмотреть все нюансы дела. Нужно тщательно продумать проблему и лишь потом что-то советовать. В-третьих, совет не должен быть нечетким и неоднозначным. В то же время давать совет в конкретной форме («Поступай так!») опасно. Даже если он на первый взгляд и будет восприниматься как поддержка и искреннее желание помочь, все люди разные и советчик не может знать все желания и потребности других. Совет должен оставлять простор для действий и в то же время содержать ценную информацию. Он может быть в форме рассказа: «Один мой знакомый.», в также виде пословиц и поговорок (народная мудрость бывает лучше индивидуального мнения), в виде иносказания, сказки («Сказка ложь, да в ней намек, добрым молодцам урок» – писал А. С. Пушкин). Иносказания, намеки позволяют отвлечься от конкретной ситуации, увидеть проблему шире и глубже, со всеми тонкостями и даже предусмотреть последствия. Именно такие советы оказываются особенно ценными, так как в них нет прямого давления, императива, который многими может восприниматься негативно.

В этом плане показателен эксперимент, проведенный английскими психологами на почте при сортировке работницами (раскладывании по адресам) писем. Сначала психологи определили, в каком темпе работали сортировщицы, а затем через неделю предложили им работать в том же темпе, но под метрономом. Результаты работы резко ухудшились.

Моральная помощь касается эмоциональной поддержки человека: утешение, успокаивание, подбадривание, убеждение, внушение.

Вообще же диапазон помощи весьма широк: от мимолетной любезности до оказания помощи человеку, оказавшемуся в опасности, ценой собственной жизни.

Интересными представляются полученные нами сведения о видах оказываемой помощи. Так, более половины опрошенных (28 человек, или 50,9 %) отметили, что чаще всего оказывали помощь в виде услуги. Сюда можно отнести следующее: помочь подняться, донести тяжелые сумки, довести до дома, уступить место в транспорте, взять необходимую справку, помочь в поисках потерянной вещи. Еще 23,6 % отметили, что оказывали помощь медицинского характера в виде первой медицинской помощи при переломах, вывихах и ушибах, а также вызова скорой медицинской помощи. Реже опрошенным приходилось оказывать материальную помощь (10,9 %), как то: дать деньги в долг, добавить недостающую часть денег на нужную вещь, на покупку необходимых предметов, а также оказывать помощь социально-бытового характера: помощь в уборке или ремонте, поход в магазин за продуктами (5,5 %); помощь в виде эмоциональной поддержки (5,5 %); помощь в виде спасения жизни (1,8 %) и помощь в выполнении учебного задания (1,8 %).

Ю. В. Ковалева

Во многих случаях оказание помощи может носить комбинированный характер. Например, при опекунстве детей и немощных, лечении больных оказывается помощь как интеллектуального, так и физического и морального характера.

1.7. Уровни социальной зрелости помогающего поведения

П. В. Андреев (2008) выделяет у дошкольников три уровня развития психологической готовности к взаимопомощи: уровень прагматической готовности, уровень формально-ролевой готовности и уровень действенной готовности.

Уровень прагматической готовности, характеризующийся недостаточной развитостью у детей представлений о взаимопомощи, проявляется в эгоистической направленности мотива оказания помощи, в эгоцентрическом сопереживании эмпатируемому, в осуществлении действий оказания помощи при руководстве взрослого.

Уровень формально-ролевой готовности, характеризующийся развитостью у детей представлений, связанных с хозяйственно-бытовыми поступками, проявляется в нормативной направленности мотива оказания помощи, в осуществлении детьми действий оказания помощи после наблюдения помогающего поведения взрослого.

Уровень действенной готовности, характеризующийся развитостью у детей представлений, связанных с моральными нормами, проявляется в бескорыстной направленности мотива оказания помощи, в эмоциональном побуждении к содействию, в самостоятельном осуществлении действий оказания помощи.

В процессе онтогенеза развитие психологической готовности детей к взаимопомощи происходит от более низкого уровня к более высокому ее уровню.

Мне представляется, что эти уровни могут характеризовать и помогающее поведение взрослых. Так, уровень прагматической помощи связан с оказанием помощи по требованию начальства, приказу командира, как выполнение профессиональных обязанностей; уровень формально-ролевой помощи – с оказанием помощи, потому что так делают другие, потому что это престижно (например, мода на филантропию), а уровень действенной готовности – с эмпатией, сочувствием человеку, требующему помощи.

Глава 2
Факторы, влияющие на оказание помощи

Известно, что не все люди склонны к оказанию помощи. Например, Т. В. Фогель (2011) выявила, что 63,9 % жителей города Йошкар-Ола не проявляют активность в социально-помогающей деятельности. Это может зависеть как от ситуативных факторов, так и от личностных особенностей людей.

2.1. Внешние факторы, или Когда и кому чаще помогают

Принятие решения об оказании помощи зависит от многих внешних обстоятельств.

Формулирование просьбы. В одном эксперименте помощница экспериментатора обращалась к студентам, которые стояли в очереди, чтобы воспользоваться библиотечным ксероксом, и спрашивала, не пропустят ли ее вперед. Сначала она просто просила оказать ей любезность: «Можно мне воспользоваться ксероксом?» Большинство, 60 %, студентов согласились пропустить ее без очереди. Отсюда следует, что подействовала основная стратегия получения согласия, которая состоит в том, что надо просто попросить об оказании любезности. Другую группу студентов женщина попросила о той же любезности, слегка изменив формулировку просьбы: «Можно мне воспользоваться ксероксом, потому что мне надо сделать несколько копий?» Процентная доля согласившихся резко подскочила, достигнув уровня 93 %. Очевидно, магическое воздействие оказало слово «потому что». Это слово-ловушка. Оно подразумевает, что у просьбы есть какая-то причина, и как бы «подтверждает», что сейчас последует объяснение этой причины, поэтому включается автоматическая реакция (Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000).

Когда человек просит кого-то об одолжении и у него есть объяснение этой просьбы, целесообразно сначала дать объяснение, а потом сформулировать саму просьбу. Если этот порядок нарушен, получается не очень логично. Человек уже согласился помочь, а проситель продолжает перечислять причины, почему ему нужна помощь, как будто бы он не верит в то, что ему помогут, и тем самым оскорбляет собеседника. Или наоборот – человек уже отказал, а проситель берется убеждать его согласиться. Объяснение должно быть кратким и ясным, а если просят перейти к просьбе, надо делать это сразу, оставляя все заготовленные причины.

Обращаясь с просьбой, нужно выражать доброжелательность и искренность не только на словах, но и в глазах, в позе и осанке. Это поможет не просто расположить к себе человека, но и сохранить достоинство.

Просьба оказывает большее влияние на человека, если облекается в ясные и вежливые формулировки и сопровождается уважением к его праву отказать в случаях, когда просьбы создают какие-то неудобства. В разговоре просителю целесообразно специально отметить, что если по какой-то причине человек не может помочь, то на него не затаят обиды и это не скажется на взаимоотношениях с ним.

В исследовании Дж. Дарли и Б. Латане (Darley, Latane, 1968) изучались условия, при которых просьба чаще побуждала людей на улице к оказанию помощи. Выявлено, что имеет значение, с какой просьбой обращались к прохожим. Информационная помощь (о времени, о том, как пройти куда-то, и т. п.) оказывалась чаще, чем материальная. Причем большое влияние оказывала манера обращения. Деньги давали чаще, если сначала спрашивали время или называли себя; в случае, когда говорили о потере кошелька или о необходимости позвонить по телефону, на просьбу откликались две трети прохожих. При этом женщины-просительницы имели больший успех, особенно у мужчин. Деньги давали чаще и в тех случаях, когда просящий был с кем-то.

Чего не надо делать, прося о помощи? Обращаться с просьбой без всяких объяснений. Любой человек сделает вывод, что в нем видят всего лишь машину для выполнения поручений. Но при этом не следует приукрашивать сложность своей проблемы так, чтобы человек, к которому обращаются с просьбой, стал испытывать угрызения совести из-за того, что у него все в жизни хорошо. Следует помнить, что любой обман рано или поздно раскроется, и подобная стратегия даст

лишь один результат – желающих вам помогать со временем станет гораздо меньше.

Не стоит умышленно давить на жалость. Это может привести к тому, что человек заподозрит попытку манипуляции им.

Значение рефлексии и персонификации. Велико значение связи, возникающей между людьми, которые видят выражение лиц друг друга. Дарли, Тегер и Льюис (Darley, Teger, Lewis, 1973) показали, что пары, которые сидят, повернувшись друг к другу спинами, редко приходят на выручку попавшему в беду человеку. Напарники же, которые во время работы могут видеть лица друг друга, приходят на помощь практически так же часто, как и одиночки. Авторы данного исследования объясняют это тем, что человек, сидящий напротив напарника, может обратить внимание на выражение его лица, а значит, и понять, что случившееся привлекло и его внимание. В результате оба осознают, что произошло происшествие, и почувствуют себя ответственными за адекватные действия.

Путешествующие «автостопом» получают в два раза больше предложений о помощи, если, разговаривая с водителями, смотрят им в глаза (Snyder et al., 1974).

Генри и Линда Соломон изучали способы снижения анонимности (Solomon, Solomon, 1978; Solomon et al., 1981). Они обнаружили, что очевидцы, которые представились друг другу и сообщили о себе какую-то информацию, например возраст, более склонны предложить помощь больному человеку, чем люди, незнакомые друг с другом. То же самое можно сказать и о другой ситуации: если, находясь в супермаркете, женщина-экспериментатор, поймав взгляд другой покупательницы, улыбнулась ей в ответ, прежде чем ступить на эскалатор, именно эта женщина скорее поможет ей, когда чуть позже она спохватится: «Черт! Забыла очки! Кто-нибудь может сказать мне, на каком этаже продаются зонтики?» Даже самый незамысловатый обмен репликами с кем-либо («Простите, вы случайно не сестра Сьюзи Спир?» – «Нет, вы ошиблись») оказывает очень сильное влияние на последующую готовность человека прийти на помощь.

Готовность к оказанию помощи возрастает и тогда, когда у человека есть реальные шансы на последующую встречу и с пострадавшим, и с другими очевидцами. Джоди Готтлиб и Чарльз Карвер убедили своих испытуемых, студентов Университета Майами, в том, что им предстоит обсуждать свои студенческие проблемы с одним из их соучеников, используя селектор для внутрилабораторной связи (Gottlieb, Carver, 1980). (На самом деле роль второго участника дискуссии «исполняла» магнитофонная запись.) Когда по ходу дискуссии он начинал задыхаться и звать на помощь, ему быстрее помогали те испытуемые, которые думали, что вскоре им предстоит личная встреча. Короче говоря, все, что так или иначе персонифицирует очевидца, – просьба, обращенная лично к нему, зрительный контакт, то, что он представится окружающим, или ожидание дальнейших контактов с пострадавшим или с другими очевидцами, – делает его более склонным к оказанию помощи <…>

«Деперсонифицированные» люди менее ответственны. Следовательно, все, что благоприятствует самоосознанию, – бейджики с собственными именами, сознание, что за тобой наблюдают и тебя оценивают, сосредоточенность и уравновешенность – тоже должно благоприятствовать альтруизму. Экспериментальные данные, полученные Шелли Дюваль, Вирджинией Дюваль и Робертом Нили, подтверждают этот вывод (Duval, Duval, Neely, 1979). Они показывали студенткам Университета Южной Калифорнии их собственные изображения на телеэкране или просили заполнить биографические опросники, а затем предлагали им пожертвовать нуждающимся либо деньги, либо собственное время. Те, кому сначала была предоставлена возможность осознать самих себя, продемонстрировали большую щедрость. Аналогичным образом вели себя и пешеходы: на помощь человеку, рассыпавшему почтовые конверты, быстрее приходили те, кого незадолго до этого кто-то сфотографировал (Hoover et al., 1983).

Майерс Д., 2004

Наличие образца для подражания. Оказание помощи может зависеть от того, является ли оно актом, достойным подражания. Так, в одном исследовании (Horstein et al., 1968) было показано, что если прохожий находит бумажник с вложенным в него письмом от человека, ранее нашедшего этот бумажник и сообщающего, что он отсылает его владельцу вопреки совету друга (или несмотря на отрицательный опыт, который он приобрел, потеряв некогда собственный бумажник), то доля людей, нашедших бумажник вторыми и возвращающих свою находку владельцу, оказывается в три раза больше, чем в случае, когда первый нашедший бумажник человек пишет, что возвращает его по совету своего друга и сообразуясь с собственным опытом.

Роль «модели» (образца для подражания)

Вагнер и Уиллер (Wagner, Wheeler, 1969) в своих опытах предоставляли испытуемому возможность совершить благотворительный акт. При этом те испытуемые, которые ранее наблюдали щедрость другого человека, давали значительно больше денег, чем те, которые наблюдали скупую «модель». В работе Харрис и др. (Harris et al., 1973) опыты проводились в большом магазине. Навстречу одинокому покупателю шел экспериментатор и «случайно» ронял пакеты, которые нес в руках. В это время ассистент экспериментатора, служивший «моделью», либо помогал экспериментатору собирать пакеты, либо безразлично проходил мимо. Оказалось, что наблюдение альтруистического поведения не отразилось на поведении прохожих. В другом исследовании (Harris, Samerott, 1975) экспериментатор просил прохожих принять участие в заполнении опросника. При этом некоторые прохожие наблюдали альтруистическую «модель», согласие на предложение экспериментатора. Как и в предыдущем опыте, их альтруизм не отличался значимо от альтруизма людей, не наблюдавших «модели». Эти данные ставят под сомнение возможность изменения такого фундаментального качества личности, каким является альтруизм, посредством ситуативного наблюдения поведения другого человека.

Субботский Е. В., 1977

Водители скорее окажут помощь женщине-водителю, у которой спустила шина, если за четверть мили до этого видели, как кто-то помогал женщине менять шину (Bryan, Test, 1967). По данным тех же авторов в период рождественских покупок люди охотнее жертвовали деньги Армии спасения, если перед этим видели, как это делал кто-то другой. Британцы чаще соглашались стать донорами, если к ним обращались с этой просьбой после того, как у них на глазах помощник экспериментатора давал свое согласие сдать кровь (Rushton, Campbell, 1977).

Оценка происходящего. Реакция людей на уличные преступления зависит от того, как они интерпретируют ситуации, свидетелями которых становятся. Инсценировав драку между мужчиной и женщиной, Л. Шотланд и М. Стро (Shotland, Straw, 1976) обнаружили, что реакция прохожих на нее зависела от того, что при этом кричала женщина. Если она кричала: «Оставьте меня в покое. Я вас знать не знаю!», прохожие вмешивались в происходящее в 65 % случаев, но если она кричала: «Отстань от меня! И зачем я только за тебя вышла!» – только в 19 % случаев. Очевидно, жертвы «семейного» насилия не вызывают такого сочувствия и желания помочь, как жертвы насилия со стороны незнакомых людей.

Присутствие других людей. Принятие решения об оказании помощи может зависеть от наличия других людей, способных оказать помощь. Усиливает стремление оказать помощь постороннему человеку факт знакомства с другими очевидцами события. Это показали эксперименты, проведенные в двух городах Израиля и в Университете штата Иллинойс (Чикаго) (Rutkowski et al., 1983; Yinon et al., 1982).

Однако присутствие незнакомых людей может приводить к задержке в оказании помощи, что связано с эффектом «множественной неосведомленности» и эффектом «диффузии ответственности».

Эффект «множественной неосведомленности» характеризует стадию оценивания ситуации

(требуется помощь или нет). Будучи не один, человек смотрит на реакцию окружающих. При этом каждый человек сдерживает свою реакцию, чтобы ее чрезмерная сила или поспешность не поставила его в неловкое положение. Все это приводит к всеобщему замешательству и к оценке ситуации, требующей помощи, как менее критической (Bickman, 1972).

Эффект «диффузии ответственности» связан с ожиданием того, что помощь окажут другие, присутствующие при несчастье. По сути каждый перекладывает ответственность и формирование намерения оказать помощь на плечи другого. Так, Б. Латане и Д. Родин (Latane, Rodin, 1969) показали в эксперименте, что, слыша, как в соседней комнате кто-то падает с лестницы и кричит от боли, бросаются на помощь 70 % испытуемых, если они были в своей комнате одни или с другом, и только 7 % тех, кто находились в комнате вдвоем с незнакомым человеком.

Правда, имеются и исключения. В случае внезапного падения пассажира в поезде метро оказание ему помощи не зависело от количества пассажиров, а ее латентное время с ростом числа пассажиров даже уменьшалось (Piliavin et al, 1969, 1975). В организованных группах «диффузии ответственности» также не наблюдалось. Но на нее влияет и вид человека, которому требуется помощь: опьянение, сочащаяся изо рта кровь, неопрятный вид увеличивали «диффузию ответственности». Это объясняется тем, что субъекты помощи оценивали данную ситуацию как требующую больших затрат.

Мисаваж и Ричардсон (Misavage, Richardson, 1974) полагают, что «диффузия ответственности» имеет место только в неорганизованной группе; если же группа объединена, имеет место обратное – «кумуляция ответственности». Это было подтверждено ими экспериментально: группа, объединенная общей задачей, чаще приходила на помощь в экстренной ситуации, чем разобщенная группа.

Ирвинг Пильявин и его коллеги (Piliavin et al., 1969) устроили «лабораторию на колесах» и инсценировали в ней чрезвычайную ситуацию. Участниками их эксперимента стали ничего не подозревавшие об этом 4450 пассажиров нью-йоркской подземки. Все 103 эпизода были разыграны по одному и тому же сценарию: помощник экспериментатора входил на остановке в вагон и останавливался прямо у двери, держась за поручень. Не успевал поезд отойти от платформы, как он начинал раскачиваться, а потом и вовсе падал. Если у него в руках была трость, на помощь сразу же бросались один или два человека. Даже когда в руках у него была бутылка, а от него пахло спиртным, и тогда к нему нередко быстро приходили на помощь, особенно если рядом оказывались несколько мужчин.

Майерс Д., 2004

Кому чаще оказывают помощь. По данным американских ученых, в первую очередь люди спасают детей, членов собственных семей и соседей, во вторую – стариков, друзей или посторонних (Burnstein et al., 1994; Form, Nosow, 1958).

Результаты исследования Ю. В. Ковалевой, проведенного в нашей стране и в наше время, выявили несколько другие приоритеты: 45,5 % опрошенных оказывали помощь прежде всего пожилому человеку. Еще 20 % назвали ситуации оказания помощи близкому человеку (родственнику, другу). Наконец, 3,6 % назвали ситуацию оказания помощи женщине с ребенком и 1,8 % – беременной женщине. Остальные 29,1 % от общего числа участвовавших в исследовании и описавших случаи оказания помощи не сделали акцента на получателе помощи как человеке, остро нуждающемся в помощи или имеющем родственное (дружеское) отношение к ним.

В случае бедственного положения, обусловленного внешней причиной, помощь оказывается чаще и в большем объеме, чем когда имеет место внутренняя причина, например невнимательность, слабое владение навыком и т. п. (Schoppler, Metthews, 1965). Однако если внутренние причины стабильны в своем проявлении и неподвластны влиянию субъекта (как, например, телесные и психические недостатки), то указанная закономерность может не проявляться. Так, если в момент

резкого торможения транспорта падает инвалид или слепой, то стоящие рядом с ним пассажиры спешат ему на помощь скорее, чем к пьяному человеку (Piliavin et al., 1969).

Люди более склонны помогать тем, кто им симпатичен и чье одобрение они стремятся заслужить (Krebs, 1970; Unger, 1979).

Результаты нескольких экспериментов свидетельствуют о том, что женщинам-инвалидам, у которых в дороге лопнула шина, помогают чаще, чем оказавшимся в аналогичной ситуации мужчинам-инвалидам (Penner et al., 1973; Pomazal, Clore, 1973; West et al., 1975). То же самое можно сказать и о женщинах, путешествующих в одиночку автостопом: на их просьбы подвезти реагируют охотнее, чем на просьбы мужчин или пар (Pomazal, Clore, 1973; Snyder et al., 1974). Разумеется, причиной галантного отношения мужчин к одинокой женщине может быть и нечто другое, а не альтруизм. Поэтому нет ничего удивительного в том, что они чаще помогают привлекательным дамам, нежели дурнушкам (Mims et al., 1975; Stroufe et al., 1977; West, Brown, 1975).

Майерс Д., 2004

Этнические различия. В работе Сиссон (Sisson, 1981) изучалось влияние этнической принадлежности человека на помогающее поведение. Четверо белых англичан (двое мужчин и две женщины) и четыре гражданина этой страны – выходцы из Вест-Индии (также двое мужчин и две женщины) – просили белых англичан разменять монету для телефона-автомата. Результаты показали, что и женщины, и мужчины демонстрируют расовую дискриминацию, однако только в отношении представителей своего пола, но не противоположного. Иначе говоря, белые англичане значимо чаще помогают (разменивают монету) белым согражданам по сравнению с проживающими в стране выходцами из Вест-Индии. Однако что касается этих последних, то белые мужчины значительно чаще помогают индейским женщинам, а белые женщины – индейским мужчинам.

В экспериментах, которые были проведены С. Гартнером и Дж. Довидио (Gaertner, Dovidio, 1977, 1986), белые студентки были менее склонны помогать попавшей в беду чернокожей женщине, чем белой женщине, оказавшейся в аналогичной ситуации, если у них была возможность разделить ответственность с другими очевидцами («Я не помогла чернокожей женщине, потому что это могли сделать и другие»). В отсутствие других очевидцев студентки были одинаково склонны к помощи независимо от того, кто нуждался в ней – белая или чернокожая женщина.

Очевидно, если нормы допустимого поведения четко сформулированы, белые не допускают дискриминации, если же нормы нечеткие или противоречивые, может возобладать оказание помощи по расовому принципу.

Впрочем, результаты исследований, в которых изучался этот вопрос, неоднозначны. В некоторых исследованиях выявлена предрасположенность в пользу собственной расы (Benson et al., 1976; Clark, 1974; Franklin, 1974; Gaertner, 1973; Gaertner, Bickman, 1971; Sisson, 1981). В других не обнаружено ничего подобного (Gaertner, 1975; Lerner, Frank, 1974; Wilson, Donnerstein, 1979; Wispe, Freshley, 1971). Однако исследования, в которых изучались ситуации «лицом к лицу», все-таки выявили предрасположенность в пользу представителей не собственной, а другой расы (Dutton, 1971, 1973; Dutton, Lake, 1973; Katz et al., 1975).

Выявлено, что больший альтруизм проявляется в отношении к человеку, который зависим от оказывающего помощь (Berkowitz, Daniels, 1964), приятен (Daniels, Berkowitz, 1963; Epstein, Horstein, 1969), обладает привлекательной внешностью (Mims et al., 1975), знаком оказывающему помощь (Macanlay, 1975), разделяет политические взгляды помогающего (Karabenick et al., 1973), принадлежит к противоположному полу (Bickman, 1974) и к той же этнической группе, что и помогающий (Harris, Baudin, 1973). Важно и то, вызывает ли доверие просящий человек, действительно ли он нуждается в помощи или же он манипулирует людьми, «давя» на их чувство

жалости.

Одно время я был завсегдатаем форума сайта журналистов. Периодически на форуме появлялись объявления с просьбой помочь тем или иным нуждающимся гражданам. Размещали объявления всегда одни и те же люди – женщина, работающая корректором в газетенке провинциального городка, и вечно безработный журналист из Киева. Находили слезливые истории и вывешивали их, уведомляя всех посетителей сайта о том, что они уже «перечислили немного денег». Пример, так сказать, показывали… «Срочно нужны деньги на операцию!», «Срочно нужны деньги на лечение!», «Очень срочно нужны деньги на трансплантацию!!!» Одна история меня потрясла, и я решил перечислить энную сумму на счет родителей мальчика, больного лейкемией. Но предварительно я попросил у женщины-корректора из провинциального городка, разместившей объявление с просьбой о помощи, телефон родителей мальчугана.

– Зачем тебе?

– Хочу с ними встретиться, – пояснил я.

– Для чего?

– Потому что желаю убедиться. Я деньги, видишь ли, зарабатываю…

И началось!

– Тебе жалко пары рублей? Тебе жаль на такое дело?!! У меня у самой дети едва ли не голодают, но я всегда готова помочь!!! В таком деле грех не помочь!!! – пылала праведным гневом женщина-корректор. – Мне за квартиру иногда платить нечем, но это – святое!!! Да я одолжу, но помогу!!!

– Мне не жаль! – вторил ей безработный журналист.

Я был покрыт презрением, и самые обидные эпитеты произносились именно этими двумя людьми – вечным безработным и корректором, влачащим жалкое существование на копеечное жалование. Я же, одолеваемый сомнениями и нежеланием отдавать заработанные своим трудом деньги невесть кому (жадностью), выяснил небезынтересные факты. Во-первых, мальчик с такой фамилией ни в одной из больниц города, упомянутого в обращении, не значился. Во-вторых, счет, указанный в обращении, фигурировал год назад в истории с попавшей под трамвай девочкой.

По материалам Интернета (shkolazhizni.ru)

Помощь оказывается более охотно в том случае, если нужда в помощи вызвана неконтролируемыми обстоятельствами. Если же нужда возникла по причине выбора, который был сделан самим человеком, то люди не чувствуют никаких обязательств перед человеком, нуждающимся в помощи, и говорят, что он сам во всем виноват (Barnes, Ickes, Kidd, 1979; Weiner, 1980).

Люди более склонны помогать тем, кто похож на них. Причем речь идет как о внешнем, так и о внутреннем сходстве. Помощники экспериментатора, одетые либо в традиционную, либо в вызывающую одежду, обращались с просьбой о монете для телефона-автомата к «нормальным» или «хиппующим» студентам (Emswiller, 1971). Менее половины из них выручили того, кто был одет не так, как они, и две трети выручили тех, кто был одет так же, как они сами. Покупатели в магазинах Шотландии менее охотно выполняли просьбу разменять деньги, если с ней обращался человек в футболке с явно гомосексуалистским слоганом (Gray et al., 1991).

2.2. Внутренние факторы, или Кто чаще оказывает помощь

Принимая решение об оказании услуги или помощи, человек учитывает такие факторы, как затраты времени, прилагаемые усилия, денежные расходы, отсрочку своих планов, неудовлетворение своих потребностей, опасность для своего здоровья и жизни. При этом решающим фактором является наличие у человека усвоенных норм социальной ответственности (стандартов нравственного поведения по отношению к другим людям), или, как пишут

отечественные психологи, наличие «чувства долга». Человек с высокой нравственностью, высоким «чувством долга», несмотря на затраты времени, средств и усилий, окажет помощь человеку, попавшему в беду. При этом он примет на себя ответственность и за результаты оказания помощи.

Айкс с соавторами (Ickes, Kidd, 1976; Ickes, Kidd, Berkowitz, 1976) показали, что «аура успеха» в деятельности или ресурсы, добытые самим человеком (в силу наличия у него способностей, а не обусловленные внешними причинами), повышают готовность человека оказать материальную помощь. Впрочем, влияние «ауры успеха» оказывается недолговременным (Isen, Clark, Schwartz, 1976). Выявлено также, что состояние приподнятости, внушенное испытуемым в эксперименте, повышало готовность к оказанию помощи (Aderman, 1972; Cunningham et al., 1980).

Влияние среды проживания. По сравнению с обитателями небольших городов или сельских районов жители мегаполисов менее склонны оказывать услуги (Hedge, Yousif, 1992; Kort, Kerr, 1975; Steblay, 1987).

Жители мегаполисов редко появляются в общественных местах поодиночке, чем и объясняется их меньшая отзывчивость (по сравнению с отзывчивостью жителей небольших городов). «Усталость от сочувствия» и «сенсорная перегрузка», возникающие в результате общения с большим количеством нуждающихся в помощи людей, приводят к тому, что во всех странах мира жители больших городов не спешат оказывать ее (Yousif, Korte, 1995). Усталость и перегрузка объясняют результаты экспериментов, проведенных Робертом Левайном и его коллегами в 36 городах с участием нескольких тысяч человек (Levine et al., 1995). Подходя к разным людям, экспериментаторы либо «случайно» роняли авторучку, либо просили разменять банкноту, либо изображали слепого, которого нужно перевести через дорогу, и т. д. Чем больше город и чем выше в нем плотность населения, тем менее склонны к помощи его жители.
Майерс Д., 2004

Это подтверждается и российскими исследованиями. Т. В. Барлас и Е. С. Екимовой (2012) было выявлено, что самооценка доброты у жителей большого города (москвичей) была ниже, чем у жителей небольшого города. С. В. Кондрашенкова

(2012) косвенно подтверждает эту тенденцию: у жителей в регионе с неблагоприятными условиями проживания сильно выражены стремление к взаимоподдержке и ориентация на помощь другим со снижением акцентирования собственных интересов.

Влияние возраста. В отношении влияния возраста на помогающее поведение исследователи не пришли к однозначному мнению. Мерфи (Murphy, 1943) выявил, что потребность бескорыстно помочь другому ребенку проявляется уже у трехлетних детей. По данным Харриса (Harris, 1967), вербальный альтруизм (суждения на основе альтруистических норм) увеличивается с возрастом. Исследуя поведение детей в возрасте от 5 до 14 лет, Грин и Шнейдер (Green, Shneider, 1974) отметили увеличение с возрастом таких качеств, как желание бескорыстно пожертвовать своим временем для помощи нуждающимся детям, стремление помочь экспериментатору. Однако Зинзер и др. (Zinser et al., 1975) не нашли корреляции между возрастом и щедростью детей. Кребс (Krebs, 1970) при рассмотрении одиннадцати работ лишь в семи обнаружил корреляции альтруизма с возрастом детей.

Т. В. Фогель (2011) отмечено увеличение частоты социально-помогающей активности с увеличением возраста взрослых. Так, в возрастной группе 20–29 лет чаще наблюдается непомогающее поведение, а в группе 50–59 лет практикуют социальную помощь около половины опрошенных лиц. При этом для лиц пожилого возраста, как отмечает А. В. Алексеева (2012), характерно доминирующее желание заботиться о благополучии детей и внуков.

Половая принадлежность. Э. Игли и М. Кроули (Eagly, Crowley, 1986) в ходе многочисленных экспериментов показали, что мужчины чаще помогают попавшим в беду женщинам. Женщины в равной степени отзывчивы по отношению как к мужчинам, так и к женщинам.

Взаимодействие личности и ситуации стало предметом изучения 172 исследований, в которых сравнивались 50 000 испытуемых – мужчин и женщин с точки зрения готовности к оказанию помощи. Проанализировав полученные результаты, Элис Игли и Морин Кроули пришли к следующему выводу: мужчины, оказавшись в потенциально опасной ситуации, когда незнакомому человеку нужна помощь (например, проколотая шина или падение в вагоне метро), чаще всего помогают (Eagly, Crowley, 1986). Но в ситуациях, в которых речь не идет о жизни и смерти (например, нужно принять участие в эксперименте или потратить время на умственно отсталых детей), женщины несколько более отзывчивы. Следовательно, в разных ситуациях гендерные различия проявляются по-разному. Игли и Кроули предположили также: если бы исследователи изучали оказание помощи на примере продолжительных, близких отношений, а не в эпизодических контактах с незнакомыми людьми, то они наверняка обнаружили бы, что женщины значительно более склонны к альтруизму, чем мужчины. С ними согласны Даррен Джордж и его коллеги, которые считают, что женщины откликаются на просьбы друзей с большим сочувствием и тратят на оказание помощи больше времени (George et al., 1998).

Майерс Д., 2004

В кросс-культурном исследовании Джонсона с соавторами (Jonson et al., 1989) показано, что женщины более альтруистически настроены, чем мужчины.

Такие же данные получены и отечественными исследователями. В работе С. К. Нартовой-Бочавер (1992) выявлено, что подростки женского пола более отзывчивы на нужды других людей, чем подростки мужского пола (рис. 2.1).

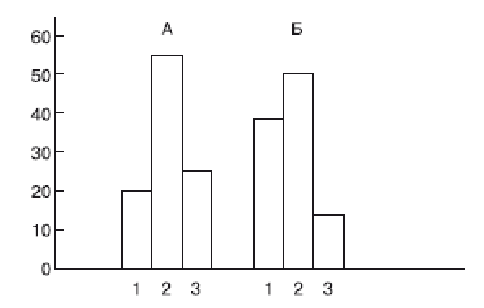


Рис. 2.1. Соотношение «отзывчивых» (1), «индифферентных» (2) и «уклоняющихся» (3) среди мальчиков (А) и девочек (Б) в % к общему числу респондентов каждого пола

Т. В. Фогель на основании опроса жителей города Йошкар-Олы констатировала большую активность женщин в социально-помогающем поведении и меньшую активность такого поведения у мужчин: 47 % женщин практикуют социально-помогающее поведение и это происходит в 65 % возможных случаев. Возраст наибольшей социально-помогающей активности для женщин составляет 50–59 лет, для мужчин – 40–49 лет. Возраст наибольшей неактивности в этом плане у женщин – 20–29 лет и 30–39 лет, у мужчин – 20–29 лет и 40–49 лет.

Женщины, как правило, показывают более долгосрочное просоциальное поведение (например, забота о близких). По данным Л. Е. Киреевой (2012), стремление к взаимопомощи супругов в трудную минуту отметили у себя 40 % мужчин и 65 % женщин. Для мужчин более вероятны краткосрочные помогающие действия, граничащие с подвигами (например, спасение людей при пожаре).

Личностные особенности. На принятие решения об оказании помощи влияют личностные качества человека. Специалисты, изучающие психологию личности, выявили, во-первых, сохраняющиеся с течением времени индивидуальные различия в склонности к оказанию помощи (Hampson, 1984; Rushton et al., 1981); во-вторых, они выявили сочетания личностных качеств, которые делают людей предрасположенными к альтруизму, – это эмоциональные, умеющие

сочувствовать и деятельные люди (Bierhoff et al., 1991; Romer et al., 1986; Wilson, Petruska, 1984); в-третьих, установили, что свойства личности влияют на то, как конкретные люди реагируют на конкретные ситуации (Carlo et al., 1991; Romer et al., 1986; Wilson, Petruska, 1984): индивиды с высоким уровнем самоконтроля, чувствительные к ожиданиям окружающих особенно склонны к оказанию помощи, если полагают, что она будет социально вознаграждена (White, Gerstein, 1987).

Препятствует адекватной оценке ситуации, требующей помощи, наличие у человека эгоцентризма. Личностный эгоцентризм – это деформация у человека шкалы ценностей, когда он видит и оценивает мир лишь через призму своих желаний и индивидуалистических, порой откровенно меркантильных интересов, а окружающих людей либо рассматривает в качестве пассивных объектов своего воздействия, либо представляет в качестве удобного средства для достижения своих целей.

В психологии выделяются следующие виды эгоцентризма: познавательный, характеризующий главным образом процессы восприятия и мышления; моральный эгоцентризм, проявляющийся в непонимании моральных оснований поведения других людей; коммуникативный эгоцентризм, затрудняющий общение (прежде всего речевое) за счет пренебрежения различиями смыслового наполнения понятий и т. п. В целом эгоцентризм так или иначе связан с познавательной сферой.

Сталкиваясь с информацией, противоречащей представлениям и прошлому опыту, эгоцентрик просто не может ее воспринять из-за непонимания того, что возможно существование других точек зрения кроме его собственной, и вследствие уверенности, что психологическая организация других людей тождественна его собственной.

Одна из гипотез о природе альтруизма вытекает из психоаналитических представлений. С этой точки зрения альтруизм рассматривается как стремление путем бескорыстного поступка редуцировать присущее человеку «чувство вины» перед другими <…> Интересно исследование Харрис и др. (Harris et al., 1975), проведенное у входа в католическую церковь; оказалось, что верующие, идущие на исповедь, дают гораздо большую сумму в благотворительный фонд, чем верующие, выходящие после исповеди. Авторы объясняют этот феномен уменьшением чувства вины после исповедания.
Субботский Е. В., 1977

Важно не путать эгоцентризм с эгоизмом. Эгоист способен ясно осознавать чужие позиции, мнения и интересы, однако намеренно игнорирует их ради своей выгоды. Иными словами, он может и не быть эгоцентричным. Эгоцентрик же просто не в состоянии их воспринять, поскольку рассматривает весь мир сквозь одномерную шкалу своих оценок. Например, когда я в частной беседе рассказал итальянскому миллионеру и психологу А. Менигетти, что российские старики живут плохо и нуждаются в помощи, он заявил, что они сами виноваты – не хотят работать.

С. Шварц и Г. Клаузен (Schwartz, Clausen, 1970) показали, что готовность к оказанию помощи более выражена у людей с внутренним локусом контроля, воспринимающих себя как активных субъектов действия. Аналогичная закономерность выявлена и Л. Л. Абелите с соавторами (2011): установка «ориентации на альтруизм» положительно связана с интернальным локусом контроля (коэффициент корреляции Спирмена 0,323, $p < 0{,}05$), а установка «ориентации на эгоизм» – отрицательно (коэффициент корреляции Спирмена -0,482, $p < 001$).

Таким образом, лицам с интернальным локусом контроля присущи сильно выраженные социальные установки на альтруизм и слабо выраженные социальные установки на эгоизм. Субъектам с экстернальным локусом контроля присущи слабо выраженные социальные установки на альтруизм и сильно выраженные социальные установки на эгоизм.

Е. Стауб (Staub,1974) отмечает положительную роль уровня морального развития и отрицательную роль макиавеллизма (пренебрежение моральными принципами ради достижения цели) для готовности оказать помощь.

Наличие чувства вины. После совершения неблаговидного поступка и появления чувства вины потребность в совершении добра возрастает. Это связано с необходимостью восстановления пошатнувшегося самоуважения и позитивного публичного имиджа. Если окружающим известно о «грехах» человека, то он будет более склонен «замаливать их», совершая добрые дела (Carlsmith, Gross, 1969). Д. Риган с соавторами (Regan et al., 1972) продемонстрировали это в эксперименте, проведенном в одном из торговых центров Нью-Йорка. Они убедили некоторых покупательниц в том, что те сломали фотоаппарат. Спустя несколько минут появился человек (это также был помощник экспериментатора), в руках он держал сумку с покупками, из которой капало что-то липкое. О том, что у него капает из сумки, его предупредили 15 % тех, кого не обвиняли в поломке фотоаппарата, и 60 % обвиненных в этом. Очевидно, что у последних не было никаких оснований для того, чтобы восстанавливать свою репутацию в глазах этого человека. Поэтому правдоподобным кажется объяснение, что, оказывая ему помощь, они заглаживали собственную вину и возвращали себе самоуважение. Однако другие способы уменьшения чувства вины, например исповедь, могут снижать потребность в совершении добрых дел (Carlsmith et al., 1968).

Сходные эксперименты осуществил Катцев с коллегами (Katzev et al., 1978). Когда члены группы посетителей музея искусств трогали экспонаты руками, а в зоопарке попытались накормить медведей, экспериментаторы сделали некоторым из них замечание. В обоих случаях 58 % тех, кому было сделано замечание, вскоре бросились помогать другому экспериментатору, который «случайно» что-то уронил. Из тех, кто не получал замечаний, готовность помочь изъявили только около 30 % испытуемых.

Религиозность. В ситуациях, в которых речь не идет о жизни и смерти, истинно верующие люди лишь несколько более отзывчивы (Trimble, 1993). Религиозность более надежно прогнозирует поведение человека, когда речь идет об оказании долговременной помощи, например, волонтеров – больным СПИДом (Amato, 1990; Clary, Snyder, 1991, 1993; Omoto et al., 1993).

Из результатов опроса общественного мнения, проведенного Институтом Гэллапа в конце 1980-х гг., следует: среди тех, кто считает, что «религия не играет важной роли в их жизни», и среди тех, кто считает религию «очень важной» для себя, социальных волонтеров 28 и 59 % соответственно (Colasanto, 1989). Согласно результатам более позднего опроса, о своей «ответственности перед бедняками» часто задумываются 37 % из тех, кто посещает церковь раз в году или реже, и 76 % из тех, кто посещает ее еженедельно (Wuthnow, 1994).

Американцы, которые никогда не посещают храмов, жертвуют на благотворительность 1,1 % своего дохода (Hodgkinson et al., 1990; Hodgkinson, Weitzman, 1990, 1992). Посещающие храмы еженедельно жертвуют в 2,5 раза больше. Однако имеютсяы и другие данные (см. врезку).

Атеисты, агностики и ненабожные люди чаще руководствуются чувством сострадания, помогая незнакомцам, чем верующие, несмотря на то что призыв возлюбить своего ближнего является для христианства основополагающим и регулярно звучит с амвонов и церковных кафедр. Таковы результаты социологического исследования американских ученых.

В трех экспериментах, поставленных социологами из Калифорнийского университета в Беркли, было установлено, что чем менее религиозен человек, тем больше его щедрость и бескорыстные поступки по отношению к другим диктуются чувством сострадания. И наоборот: чем более он набожен, тем меньше они продиктованы сочувствием.

Из результатов экспериментов отнюдь не следует, что религиозные люди менее щедры и милосердны или менее сострадательны, но они опровергают общераспространенное убеждение, что щедрость и милосердие обусловлены чувством сострадания и жалости, а также набожностью, отмечают авторы. Как показал эксперимент, связь между состраданием и щедростью сильнее выражена у тех, кто считает себя нерелигиозным или не очень религиозным человеком.

«Для менее религиозных сила эмоциональной связи с другим человеком критически важна при принятии решения, помогать этому человеку, или нет.

В свою очередь, более религиозные люди свою щедрость меньше основывают на эмоциях и больше на таких факторах, как религиозная доктрина, идентификация себя в качестве представителя церковной общины и соображениях репутации», – комментирует результаты исследования один из авторов статьи социолог Роб Уиллер. Авторы статьи изучили связь между религиозностью, состраданием и щедростью, но результаты экспериментов пока не объясняют, почему, помогая другим, набожные люди в меньшей степени руководствуются

состраданием. Социологи в качестве гипотезы предполагают, что для глубоко верующих поведенческий код, связанный с усвоенным моральным обязательством («надо помогать ближним»), играет большую роль, чем эмоции. «Мы предполагаем, что религия изменяет фактор, движущий щедрым поведением», – считает ведущий автор статьи Лора Сэслоу.

Первая часть статьи посвящена анализу социологического опроса, в котором приняли участие 1300 взрослых американцев, из которых сначала была выделена группа людей, склонных проявлять милосердие по отношению к тем, кто оказался в менее выгодном, чем окружающие, положении. Дальнейшее изучение этой группы показало, что большую часть тех, кто готов предоставить свой кров бездомным и дать им денег именно из чувства сострадания, составляют малорелигиозные или неверующие люди.

«Это показывает, что хотя сострадание ассоциируется с просоциальным поведением как у менее религиозных, так и более религиозных индивидов, эта связь сильнее всего выражена в случае менее религиозных», – пишут авторы. Во втором эксперименте принимала участие группа из 101 взрослого. Каждому из них по отдельности было показано два видеоролика – один контрольный, с изображением нейтральных сцен, и один душераздирающий с изображением страдающих нищих детей. После каждого просмотра участники получали от организаторов по 10 долларов с предложением вручить любую часть от этой суммы нуждающемуся незнакомцу.

В результате менее религиозные участники эксперимента оказались более щедрыми. «Видео, пробуждающее сострадание, активно стимулировало их альтруизм, но не оказало заметного влияния на щедрость более религиозных членов группы», – констатирует Уиллер. Наконец, в третьем эксперименте 200 студентов, сначала ответивших на вопрос анкеты: «Насколько вам присуще сострадание?», сыграли в классическую игру «поделись с ближним». Сначала всем участникам раздали деньги, которыми они по желанию могли делиться с незнакомцем. Далее им объявляли, что другой игрок поделился с ними частью денег и они, в свою очередь, могут пожертвовать часть полученной суммы другому незнакомцу. В конце игры участники ответили на вопрос анкеты: «Насколько вы религиозны?»

Как выяснилось, более сострадательные, но менее религиозные оказались и более щедрыми. «Как видим, несмотря на то что в США менее набожные люди вызывают меньше доверия, они более склонны помогать своим согражданам из чувства сострадания, чем набожные», – резюмирует Роб Уиллер.

Раз более набожные люди руководствуются в своем альтруизме преимущественно «доктриной», чем эмоциями, то понятно, почему ортодоксы демонстрируют подчас удивительную жестокость и бесчеловечность в ситуациях, когда они считают, что их религии – поведенческому коду, с которым они себя идентифицируют, – что-то угрожает. Если принцип правила оказывается сильнее простого человеческого чувства, того же сострадания, то смена одного правила (скажем, «возлюби ближнего») на диаметрально противоположное (скажем, «пришел я не с миром, а с мечом») для религиозного ортодокса является дежурной процедурой: религия не была бы религией, если бы у нее на все вопросы не находились тут же нужные ответы.

Дмитрий Малянов. Атеист человечнее верующего? (По материалам Интернета)

Религиозные студенты колледжей посвящают больше времени помощи отстающим, больным, чем нерелигиозные (соответственно 46 и 22 %) (Benson et al., 1980; Hansen et al., 1995), (рис. 2.2).

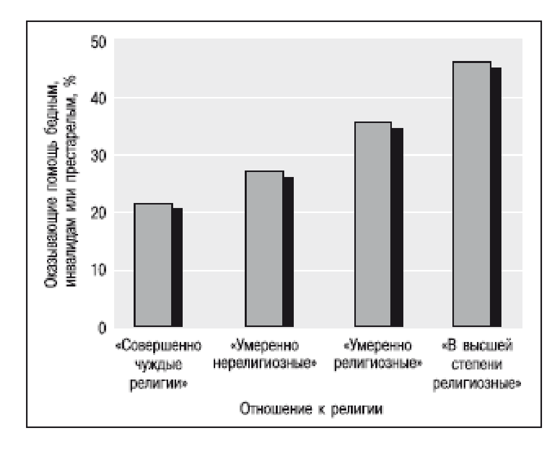


Рис. 2.2. Религиозность и долгосрочный альтруизм (Майерс Д., 2004)

Межличностные отношения. Как показано в исследовании В. С. Мустафиной (1998), выполнение моральной нормы взаимопомощи наблюдается уже у дошкольников, но оно сильно зависит от эмоционального отношения к сверстнику.

В. В. Галанина (2001, 2003) выявила, что младшие школьники обнаруживают знание и принятие моральной нормы взаимопомощи как социально значимой и обязательной и ориентированы на ее выполнение в ситуации предполагаемого поведения. Однако характер эмоционального отношения к сверстнику (симпатии или антипатии) оказывает влияние на особенности выполнения нормы взаимопомощи в младшем школьном возрасте. В ситуации предполагаемого поведения дети выражают готовность оказывать помощь сверстнику вне зависимости от своего эмоционального отношения к нему. В ситуации реального взаимодействия дети значительно чаще помогают симпатичному сверстнику, чем антипатичному или нейтральному. В то же время моральное поведение детей в реальной ситуации характеризуется неустойчивостью, зависимостью от внешних обстоятельств.

Младшие школьники обосновывают помощь симпатичному сверстнику в ситуации предполагаемого поведения желанием поддержать дружеские отношения, необходимостью выполнения товарищеских обязательств, избежанием социального неодобрения. Ими движут симпатия, дружеское отношение к сверстнику. Помощь антипатичному сверстнику младшие школьники обосновывают чувством социальной ответственности и справедливости.

В одном из исследований (Midlarsky, 1968) было выявлено, что желание проявлять альтруизм возрастает, если человек получает признание своей «высокой компетентности» в какой-то деятельности.

По данным Хорович (Horowitz, 1968), субъекты охотнее помогают другим людям тогда, когда они делают это добровольно, а не по обязанности.

Эмоциональное состояние. В ряде исследований (на детях) было выявлено, что эмоциональное состояние человека влияет на альтруизм. При воспоминании эмоционально положительных событий дети проявили значительно больший альтруизм, чем дети контрольной группы, а при вспоминании негативных событий – меньший, чем в контрольной группе (Moore et al., 1973).

Люди, пребывающие в подавленном настроении (предварительно они читали или думали о чем-то печальном), иногда проявляют больший альтруизм, чем обычно, а иногда – меньший. Однако при более внимательном изучении мы замечаем, что в этих противоречивых данных просматривается определенная закономерность. Во-первых, исследования, результаты которых говорят о негативном влиянии на альтруизм плохого настроения, выполнены преимущественно с участием детей (Isen et al., 1973; Kenrick et al., 1979; Moore et al., 1973), а исследования, результаты которых говорят об обратном, – с участием взрослых (Aderman, Berkowitz, 1970; Apsler, 1975; Cialdini et al., 1973; Cialdini, Kenrick, 1976). Роберт Чалдини, Дуглас Кенрик и Дональд Бауманн

считают, что взрослые находят удовлетворение в самом альтруистическом поступке, т. е. он дает им внутреннее вознаграждение в виде удовольствия, которые они получают от него. Люди, оказавшие помощь другим, начинают лучше думать о себе. Это в одинаковой мере относится и к донору, отдавшему свою кровь, и к студенту, который помог незнакомому человеку собрать упавшие бумаги (Wiliamson, Clark, 1989). Следовательно, если взрослый человек испытывает чувство вины, грустит или пребывает в депрессивном состоянии по какой-то другой причине, любое доброе дело (или какой-либо иной позитивный опыт, способный улучшить настроение) помогает ему нейтрализовать негативные чувства.

Почему же у детей этот «механизм» не срабатывает? По мнению Чалдини, Кенрика и Бауманна, это происходит потому, что дети в отличие от взрослых не считают сам по себе альтруизм вознаграждением. Из детской литературы они усваивают мысль о том, что эгоистичные люди всегда счастливее тех, которые помогают другим, однако по мере того, как дети взрослеют, их взгляды изменяются (Perry et al., 1986). Хотя маленькие дети и склонны к эмпатии, оказание помощи другим не приносит им большого удовольствия; подобное поведение является скорее следствием социализации.

Чтобы проверить свою гипотезу, Чалдини со своими коллегами просил учащихся младших и старших классов начальной школы и учащихся средней школы вспомнить о каком-нибудь грустном или нейтральном событии. Затем у детей была возможность лично от себя подарить другим детям призовые купоны (Cialdini, Kenrick, 1976). Если дети пребывали в грустном настроении, меньше всех купонов жертвовали самые маленькие, дети постарше – немного больше, а подростки – еще больше. Судя по всему, только подростки воспринимали альтруизм как способ улучшить собственное настроение.

Майерс Д., 2004

Однако плохое настроение стимулирует добрые дела только у тех взрослых людей, чье внимание сосредоточено на других, т. е. у тех, кто считает заботу о других вознаграждающим чувством (Barnett et al., 1980; McMillen et al., 1977). Люди, переживающие глубокую скорбь вследствие утраты близкого человека (смерти, отъезда, вынужденного расставания), нередко настолько заняты собой и погружены в собственные мысли, что им трудно заботиться о ком бы то ни было (Aderman, Berkowitz, 1983; Gibbons, Wicklund, 1982).

Уильям Томпсон, Клаудиа Кауан и Дэвид Роузенхан воспроизвели в лаборатории ситуацию, при которой испытуемые, студенты Стэнфордского университета, были целиком погружены в собственные печальные мысли: они в одиночестве слушали записанное на магнитофон описание человека, больного раком, и должны были представить себе, что речь идет об их лучшем друге противоположного пола (Thompson, Cowan, Rosenhan, 1980). Текст был составлен так, чтобы внимание одной группы испытуемых было сосредоточено на их собственных тревогах и переживаниях: «Он может умереть, и вы лишитесь друга. Вы больше никогда не сможете поговорить с ним. Но может произойти и нечто более страшное: он будет умирать медленно. И каждую минуту вы будете думать о том, что это, возможно, последний миг в его жизни. В течение многих месяцев вам придется заставлять себя улыбаться, хотя ваше сердце будет разрываться от горя. Он будет медленно угасать на ваших глазах, и это будет продолжаться до тех пор, пока жизнь окончательно не покинет его и вы не останетесь в одиночестве».

Текст, который слушала вторая группа испытуемых, заставлял думать о больном:

«Он прикован к постели и проводит дни в бесконечном ожидании. Он все время ждет, что что-то должно произойти. А что именно – он не знает. Он говорит вам, что самое тяжелое – это неизвестность».

Когда сразу же после окончания эксперимента им было предложено на условиях анонимности помочь одной аспирантке в проведении исследований, дали согласие 25 % слушателей первого

текста и 83 % тех, кто слушал второй текст. Испытуемые в обеих группах были одинаково тронуты услышанным, но лишь те, чье внимание было сосредоточено на другом человеке, посчитали, что оказание помощи принесет им облегчение. Короче говоря, если люди, пребывающие в плохом настроении, не поглощены полностью мыслями о собственной депрессии или о собственном горе, они обычно чутки и склонны к оказанию помощи.

Майерс Д., 2004

Выявлено также (Barnett, Brian, 1974), что переживание неуспеха подавляет альтруизм. Сильно наказанные дети проявили большую щедрость, чем слабо наказанные дети (De Palma, 1974).

С. К. Нартова-Бочавер (1992) выявила, что включенность в ситуацию достижения практически не оказывает влияния на мотивацию помощи мальчиков и приводит к ее ослаблению у девочек. В ситуации успеха мотивация помощи повышается у тех и других, а при неудаче – снижается.

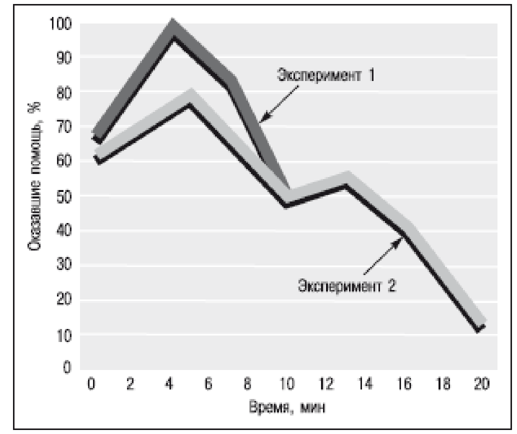
Психологи утверждают, что счастливые люди, как дети, так и взрослые, склонны к альтруизму. Эксперименты выявили несколько причин этого (Carlson et al., 1988). Оказание помощи другим улучшает плохое настроение и продлевает хорошее.

Хорошее настроение, в свою очередь, благоприятствует позитивным мыслям и позитивной самооценке, которые располагают нас к хорошим поступкам (Berkowitz, 1987; Cunningham et al., 1990; Isen et al., 1978). Люди, пребывающие в хорошем настроении, более склонны к позитивным мыслям и к позитивным ассоциациям, которые вызывают добрые дела. Те, кто позитивно мыслит, скорее всего, и действует тоже позитивно. При этом не имеет значения, что именно становится источником хорошего настроения – успех, размышления о чем-то радостном или какой-либо иной положительный опыт (Salovey et al., 1991).

Польские ученые Д. Долински и Р. Наврат установили, что испытываемое человеком чувство облегчения сильно влияет на готовность к оказанию помощи (Dolinski, Nawrat, 1998).

Эксперимент, проведенный Элис Айзен, Маргарет Кларк и Марком Шварцем (Isen, Clark, Schwartz, 1976), заключался в следующем: помощник экспериментатора звонил людям, которые не позднее чем за 20 минут до его звонка получали в подарок канцелярские принадлежности. Сказав, что ошибся номером и что у него больше нет мелочи для автомата, он просил ответившего ему человека оказать любезность и перезвонить по нужному ему номеру. Как следует из данных, представленных на рисунке, в течение первых пяти минут после получения подарка готовность прийти на помощь растет, а затем – по мере того как «улетучивается» хорошее настроение – идет на убыль.

Процент согласившихся перезвонить по телефону в течение 20 минут после получения подарка.



В контрольной группе, в которую входили испытуемые, не получавшие подарков, доля согласившихся выполнить просьбу конфедерата составила всего 10 %.

Майерс Д., 2004

2.3. Эмпатия и помогающее поведение

Важным свойством личности, предрасполагающим к помогающему поведению, является эмпатия. Термин «эмпатия» (от греч. sv – «в», павод – «страсть», «страдание») введен Эдвардом Титченером, который калькировал немецкое слово einfühlung, использованное в 1885 г. Теодором Липпсом в контексте теории воздействия искусства.

Многие исследователи выделяют эмпатию как наиболее значимый фактор формирования помогающего поведения. В многочисленных работах Бейтсон (Batson, 1997–2011) отстаивает точку зрения, что фактором, побуждающим к помогающему поведению, является именно эмпатия. Чем больше человек склонен к сопереживанию, тем выше его готовность к помощи в конкретном случае (Coke, Batson, McDevis, 1978). Характерно, что постановка себя на место нуждающегося в помощи без переживания эмпатической эмоции («не хотел бы я быть на его месте») не приводит к стремлению оказать помощь (Coke et al., 1978; Kurdek, 1978). Некоторые авторы (Krebs, 1975; Stotland, 1969) отмечают, что эмпатия в отличие от социальных норм прямо и непосредственно побуждает человека к оказанию помощи.

Хоффман (Hoffman, 1975, 1978, 1981) в своей эволюционной, физиологической и онтогенетической теории эмпатии положил в основу действия по оказанию помощи переживание эмпатического сострадания (empathic distress) в качестве мотивирующей силы. Эмпатическое сострадание состоит из двух компонентов – компонента эмоционального возбуждения и социально-когнитивного компонента. Компонент эмоционального возбуждения можно наблюдать уже у очень маленьких детей. Он еще не предполагает способности различать свои и чужие переживания. Эмоциональное возбуждение может основываться на различных процессах: на заражении эмоцией посредством моторного подражания, как это предполагал еще Липс (Lipps, 1906), на классических условных рефлексах или на представлении о том, как сам человек чувствовал бы себя на месте нуждающегося в помощи.

Социально-когнитивный компонент эмпатического сострадания постепенно изменяется в ходе развития, причем его развитие в основном соответствует тому, что мы знаем о развитии принятия ролей. После того как ребенок – примерно в конце первого года жизни – научается различать себя и других людей, он проходит, согласно Хоффману, различные стадии способности к эмпатии, на каждой из которых его возможности понимания другого человека становятся все более адекватными. В ходе этого развития ребенок становится все более способным испытывать сочувствие к горю другого человека (sympathetic distress) <…> Хоффман приводит результаты различных исследований, свидетельствующих, во-первых, о том, что эмпатическое возбуждение предшествует помощи (Geer, Jarmecky, 1973), во-вторых, о том, что чем более сильными были проявления страдания жертвы, тем выше было эмпатическое возбуждение (Gaertner, Dovidio, 1977), в-третьих, о том, что интенсивность эмпатического возбуждения систематически взаимосвязана с последующими действиями по оказанию помощи (Weiss, Boyer, Lombardo, Stich, 1973), и, в-четвертых, о том, что эмпатически возникшая эмоция теряет интенсивность после оказания помощи (Darley, Latane, 1968).
Хекхаузен Х., 2003

Одно из первых определений эмпатии сделал в 1905 г. Зигмунд Фрейд: «Мы учитываем психическое состояние пациента, ставим себя в это состояние и стараемся понять его, сравнивая его со своим собственным».

Эмпатия – осознанное сопереживание текущему эмоциональному состоянию другого человека, без потери ощущения внешнего происхождения этого переживания. Соответственно эмпат – это человек с развитой способностью к эмпатии.

Диапазон проявления эмпатии варьирует достаточно широко: от легкого эмоционального отклика

до полного погружения в мир чувств партнера по общению. Однако в последнем случае стремление к оказанию помощи снижается, так как человек становится чрезмерно сосредоточенным на собственных переживаниях (Aderman, Berkowitz, 1983). Поэтому вопрос о том, способна ли эмпатия запустить механизм подлинного альтруизма, остается дискуссионным. (Batson, Fultz, Schoenrade, 1987).

[Бэтсон] сформулировал теорию, основывающуюся на четырех допущениях (Batson, 1984). Они заключаются в следующем: 1) следует различать две эмоциональные реакции, связанные с восприятием нуждающегося в помощи человека, – свой собственный дискомфорт и сопереживание (эмпатию); 2) эмоция сопереживания возникает в том случае, когда наблюдатель принимает перспективу человека, находящегося в бедственном положении; сила эмпатической эмоции есть мультипликативная функция от воспринимаемой тяжести бедственного положения и силы привязанности наблюдателя к терпящему бедствие (привязанность включает в себя любовь к этому человеку и заботу о нем); 3) эмпатическая эмоция вызывает альтруистическую реакцию облегчить положение нуждающегося в помощи, причем сила этой мотивации пропорциональна силе эмпатической эмоции; 4) эмпатическая эмоция опосредует влияние принятия перспективы страдающего индивида (Shotland et al., 1979) и привязанности к нему на альтруистическую мотивацию.
Хекхаузен Х., 2003

По мнению Т. П. Гавриловой (1981), эмпатия может проявляться в двух формах – сопереживания и сочувствия. Сопереживание – это переживание субъектом тех же чувств, которые испытывает другой. Например, сострадание означает испытывание страдания по поводу страданий другого человека. Сочувствие – это отзывчивое, участливое отношение к переживаниям, несчастью другого (выражение сожаления, соболезнования и т. п.). Первое, считает Т. П. Гаврилова, основано в большей мере на своем прошлом опыте и связано с потребностью в собственном благополучии, с собственными интересами, второе основано на понимании неблагополучия другого человека и связано с его потребностями и интересами. Отсюда сопереживание более импульсивно, более интенсивно, чем сочувствие. Л. П. Калининский с соавторами (1981) считают, что при разделении эмпатических реакций правильнее было бы говорить не столько о критерии разнонаправленности потребностей, сколько о степени эмоциональной вовлеченности своего Я во время такой реакции. Они полагают, что сопереживание является больше индивидным свойством, поскольку связано с такой типологической особенностью, как слабость нервной системы, а сочувствие – личностным свойством, которое формируется в условиях социального обучения.

Мне представляется, что сочувствие не всегда отражает эмпатию, оно может выражаться даже бесстрастно, просто из вежливости («да, я понимаю, что это неприятно, но меня это не касается, не трогает»). Для эмпатии обязательно эмоциональное реагирование (сопереживание). Так, некоторые исследователи подчеркивают в эмпатии тот аспект, что эмпатирующий осознает, что чувства, которые он испытывает, являются отражением чувств партнера по общению. Если этого не происходит, то такой процесс, с их точки зрения, является не эмпатией, а скорее идентификацией с собеседником.

Слово «эмпатия» не связано с какими-либо конкретными эмоциями (как, например, в случае со словом «сострадание») и в равной мере применяется для обозначения сопереживания любым эмоциональным состояниям.

Очевидно, что эмпатия имеет врожденный, генетически обусловленный характер. Франс де Ваал описывает немало случаев, когда во время драки одна мартышка или обезьяна приходила на выручку другой, обнимала ее или выражала свою эмоциональную поддержку какими-то другими способами. Младенцы, которым от роду всего один день, плачут больше, если слышат плач других детей (Hoffman, 1981). В родильных домах стоит заплакать одному, как к нему сразу же

присоединяется целый хор плачущих голосов.

Высказываются предположения, что в нейрофизиологических механизмах эмпатии участвуют зеркальные нейроны (Preston, Waal, 2002; Decety, 2002; Decety, Jackson, 2004; Gallese, 2001).

Современные методы нейрофизиологии позволили изучить способность к сопереживанию более конструктивно и содержательно, чем это прежде проделывали философы с помощью умозрительной логики. Мало того, что нейрофизиологи наглядно показали, как и в каких отделах мозга возникает сострадание, но и выяснили, что совесть – необходимый атрибут сострадания.

Три года назад ученые обнаружили, что сочувствие – это не образное выражение, а вполне буквальное. Оно обусловлено способностью человека реально переживать воображаемые ситуации и ощущения, например те, которые описывает ему собеседник. Несмотря на «воображаемость» ситуации, в мозге слушателя возникает вполне реальное возбуждение тех самых нейронов, которые возбудились бы, случись подобное с ним самим. В центрах отвращения возникает возбуждение в ответ на рассказ о неприятных переживаниях товарища, в центрах тактильных ощущений – в ответ на информацию о тактильных ощущениях, то же и с центрами боли. Так что на языке нейрофизиологии сочувствие – это адекватное возбуждение нейронов в ответ на воображаемый сигнал.

Таня Сингер (Tania Singer) из Лондонского университетского колледжа и ее коллеги для исследования этих тонких материй воспользовались методом магнитно-резонансной томографии (МРТ). В отличие от обычной электроэнцефалографии, которая регистрирует реакцию относительно больших участков мозга, эта передовая методика позволяет отслеживать возбуждение групп нейронов и даже отдельных нейронов. МРТ фиксирует «портрет» мозга непосредственно в момент ответа на сигнал извне. Лондонских нейрофизиологов интересовал процесс появления в мозге реакции сопереживания боли, а также появляется ли реакция сопереживания к людям с социальным и асоциальным поведением. Критерием социальности считали в эксперименте способность к кооперации, корпоративную честность. В действительности за сложными и скрупулезно точными формулировками ученых стоит простой человеческий вопрос: может ли человек, зарекомендовавший себя как эгоист и мошенник, рассчитывать на простое человеческое сочувствие?

На первом этапе эксперимента у 32 испытуемых – половина из них мужчины, половина женщины – формировались представления о честности двух «подсадных уток» (специально нанятых актеров). Каждый испытуемый играл с двумя актерами в корпоративную экономическую игру, в которой один актер играл честно, так что очки или деньги зарабатывал не только он сам, но и его партнер, а другой обманывал партнеров, чтобы самолично обогащаться. В результате после игры испытуемый считал одного актера добрым малым, а второго – отпетым эгоистом-мошенником.

На втором этапе испытуемым показывали косвенными сигналами, что честный и нечестный игроки переживают боль. Во время демонстрации сигналов у испытуемых снимали томограмму мозга. Что же выяснилось? Честному игроку сочувствовали все: и мужчины, и женщины. Иначе говоря, в ответ на косвенный сигнал о переживании боли честным игроком в центрах боли у испытуемых фиксировалось специфическое болевое возбуждение.

А как же мошенники? Почти все испытуемые женщины сопереживали нечестным игрокам так же, как и честным. А вот мужчины – нет. Сигнал о переживании боли нечестным игроком не вызывал у них никакого сочувствия! Мало того: вместо болевых центров у большинства мужчин-испытуемых возбуждался особый центр «награды». Зная, что игрок-мошенник испытывает боль, мужчины в большинстве испытывали буквально злорадство, или законное чувство мести и справедливости. У женщин злорадство фиксировалось редко.

В этих экспериментах наше интуитивное представление о милосердии женщин и о мстительности мужчин получило четкое подтверждение. Кроме того, стало очевидно, почему издревле роли судей

и карателей брали на себя мужчины: ведь законодательство – это свод правил общественного поведения, нарушители не вызывают у судей-мужчин никакого сочувствия, а приведение приговора в исполнение возбуждает у них центры удовольствия. Женщина же в таком деле может проявить несанкционированное сострадание.

По материалам Интернета (Singer T. et al. Empathic neural responses are modulated by the perceived fairness of others)

Выраженная способность к эмпатии является профессионально важным качеством для людей, чья работа непосредственно связана с людьми (чиновники, руководители, продавцы, педагоги, психологи, психотерапевты и др.).

В медицине и психотерапии эмпатией часто называют то, что в психологии называется эмпатическим слушанием – понимание эмоционального состояния другого человека и демонстрация этого понимания. Например, при опросе пациента врачом проявление эмпатии означает, во-первых, понимание слов, чувств и жестов пациента, а во-вторых, такое проявление этого понимания, что пациенту становится ясно, что врач осознает его переживания. Таким образом, акцент делается на объективной стороне процесса, а обладание навыком эмпатии означает способность собрать информацию о мыслях и чувствах пациента. Цель такого эмпатического слушания – дать понять пациенту, что его слушают, и поощрить его к более полному выражению чувств, позволив врачу или психотерапевту, в свою очередь, составить более полное представление по теме рассказа.

Т. П. Гаврилова изучила возрастно-половые проявления той и другой формы эмпатии и обнаружила, что сопереживание как более непосредственная концентрированная форма эмпатии характерно в большей степени для младших школьников, а сочувствие – как более сложная опосредованная нравственным знанием форма эмпатического переживания – для подростков. Кроме того, выявилось, что сопереживание взрослым и животным чаще было выражено у мальчиков, а сочувствие – у девочек. Сопереживание сверстникам, наоборот, чаще выражалось девочками, а сочувствие – мальчиками. В целом и мальчики, и девочки чаще выражали сочувствие, чем сопереживание.

Тем, кто склонен к проявлениям жестокости, эмпатия неведома (Miller, Eisenberg, 1988).

Распространено мнение, что человек с выраженным чувством эмпатии непременно окажет помощь нуждающемуся.

В одном из экспериментов испытуемые, студентки Университета штата Канзас, наблюдали за «страданиями» молодой женщины, когда та якобы получала удар электрическим током (Batson et al., 1981). Во время паузы «жертва», страдания которой ни у кого не вызывали сомнений, объяснила экспериментатору происхождение своей повышенной чувствительности к электротоку: оказывается, в детстве она упала на забор, который был под напряжением. Сочувствуя ей, экспериментатор предложил такой выход из положения: чтобы довести опыт до конца, спросить у наблюдателя (роль которого исполняла настоящая испытуемая), не согласится ли она поменяться с ней местами и принять на себя оставшиеся удары. Предварительно половину реальных испытуемых убедили в том, что «жертва» – близкий им по духу человек, разделяющий их нравственные ценности и интересы, чем вызвали их эмпатию. Второй группе испытуемых было также сказано, что их участие в эксперименте закончилось и что им не надо будет наблюдать за «страданиями жертвы», если их придется продлить. Тем не менее практически все участницы эксперимента, эмпатию которых исследователи предварительно «пробудили», выразили готовность поменяться с «жертвой» местами.

Майерс Д., 2004

Однако роль эмпатии как мотиватора помогающего поведения оспаривается некоторыми

учеными. М. Шаллер и Р. Чалдини (Schaller, Cialdini, 1988) убедили участников одного из своих экспериментов в том, что их плохое настроение при виде жертвы может улучшить помимо оказания помощи какое-то «более оптимистичное» впечатление, например прослушивание смешной аудиозаписи. В этом случае люди, испытывавшие эмпатию, не особенно стремились к оказанию помощи. В связи с этим

Шаллер и Чалдини, заключили, что, даже испытывая эмпатию к жертве, люди не спешат на помощь, если у них есть иной способ улучшить настроение.

2.4. Жалость как побудитель помогающего поведения

Одной из эмоций, пробуждающей человека к помогающему поведению, является жалость. Ее можно рассматривать как одно из проявлений эмпатии, [10 - Х. Хекхаузен следующим образом формулирует различие между жалостью и эмпатией: «В отличие от простых симпатии и жалости вчувствование (эмпатия) субъекта в порождаемое им самим позитивное изменение в эмоциональном состоянии нуждающегося в помощи создает своеобразное предвосхищающее замещающее подкрепление, которое могло бы мотивировать деятельность по оказанию помощи» (2003, с. 468). Если кто-нибудь из читателей расшифрует мне то, что хотел сказать Х. Хекхаузен, я буду очень признателен.] выражающееся в сострадании, соболезновании кому-либо, участии в ком-либо. Жалеют слабых, немощных, чаще детей, стариков, инвалидов; сильные не вызывают жалости, очевидно, от того, что люди полагают, что со своими проблемами они справятся сами.

Жалость

Чувство, которое делает человека восприимчивым к страданиям и несчастьям другого человека. Иными словами, иметь жалость означает желать, чтобы страдания другого облегчились, сочувствовать ему, надеясь при этом, что тебя такая участь минует. У многих людей чувство жалости сопряжено с эмоциональной реакцией, которая вынуждает их приходить на помощь страдающему, в противном случае они чувствуют себя виноватыми. В жалости основную роль играют чувства и эмоции, тогда как в сострадании преобладает объективность.

С другой стороны, испытывать жалость к человеку означает полагать, что сам он выбраться из беды не в состоянии. Такое чувство, в сущности, никогда не помогает человеку взять себя в руки, лишь подчеркивая для него его несостоятельность. Если хочешь в этом убедиться, спроси любого инвалида, как он себя чувствует и нравится ли ему, когда его жалеют. В большинстве случаев ответ будет отрицательным. Люди, склонные жалеть других, сами, как правило, слишком фузионны и уязвимы, они очень легко принимают роли жертв. Когда два человека принимаются жалеть друг друга, вероятность того, что они найдут эффективные, полезные для них решения, очень невелика. Они еще сильнее завязнут в собственной жертвенной энергии, только и всего. Для того чтобы избавиться от привычки всех жалеть, но не впадать в другую крайность и не становиться безжалостным, необходимо вспоминать в таких случаях об ответственности. Таким путем мы приходим к состраданию и эмпатии по отношению к тем, кому в чем-то не повезло, и в то же время ободряем их, помогаем им взять себя в руки.

Бурбо Л., Сен-Жак, 2005

Вообще отношение людей к жалости разное. Существует мнение, что жалость унизительна для того, кого жалеют. Поэтому, с этой точки зрения, проявлять жалость не следует.

Самый презренный вид малодушия – это жалость к самому себе.

Марк Аврелий

Жалость – это имитация любви.
Максим Горький

Жалость – самый бесполезный предмет на свете, она – обратная сторона злорадства.
Эрих Мария Ремарк

Однако высказывается и другая точка зрения. Жалость рассматривается как достоинство человека, ее проявляющего, а ее отсутствие – как проявление равнодушия и даже жестокости.

В высоких душах жалость – частый гость.
Джефри Чосер

Чем достойнее человек, тем большему числу людей он сочувствует.
Фрэнсис Бэкон

Ранимы жалостью высокие сердца,
Участье к слабому – не слабость храбреца.
Пьер Корнель

Однажды в Интернете возникла дискуссия по поводу жалости. Одни участники дискуссии поддерживали позицию, что жалость унижает человека, другие доказывали ее необходимость, считая ее добродетелью.

Tanya: Мозгами понимаю, что в жалости нет ничего плохого, но внутренне содрогаюсь и подташнивает, когда оказываюсь в шкуре жалеемого. Потому что я знаю, что я сильная и что я справлюсь. А есть люди, с которыми можешь себе позволить быть слабой. Потому что слабая и есть. Потому что хочется набрать номер телефона и проныть: «Мне страшно…» А в ответ услышать: «Маленькая, не плачь, все будет хорошо, обещаю». И понимаешь: правда все будет хорошо, потому что жалеет. По-настоящему. Не остался равнодушным, испытал эмоцию сродни сожалению (да-да, корень у этих слов один), сочувствию, соболезнованию.

Poslan_za_elkoy: По-моему, это все-таки чисто советская мысль о том, что жалость, де, унижает человека. Сродни такой же советской мысли, как труд – возвышает. Однако не всякий труд возвышает и не всякая жалость унижает.

Visska: Жалость унижает, потому что жалеют слабых, сирых и убогих. Жалость унижает, потому что жалеть равного не будут никогда. Жалость унижает тем, что жалеющий смотрит презрительно сверху вниз и это заметно. Поэтому жалости – решительное нет! Сильным и равным – сочувствуют, и как раз-таки сочувствие не унижает.

Sergeoaken: Мне непонятно, почему к жалости так плохо относятся. Жалости уничижительной, о которой здесь преимущественно говорят, лично я никогда не испытывал. Может, поэтому для меня жалость суть сопереживание. Пожалеешь человека, он поймет, что не один, и кто-то понимает его, соберется и преодолеет трудности.

Аленка: Я тоже считаю, что жалость унижает. Все-таки жалость и сочувствие – два разных понятия. Для меня сочувствие значит соучастие. Жалость ни к чему не обязывает, пожалел и забыл.

lisena_lisonka: Пассивная жалость – мерзкая штука, потому что осознаешь собственное бессилие в том, чтобы чем-то помочь. Активная жалость – напряжная штука, потому что требует от тебя каких-либо действий. Вывод: жалеть надо избирательно, чтобы оставались силы на второе, а нервы

не расходовались напрасно на первое.

Happybelka: Сиюминутная жалость – разрушительное чувство, толкающее иногда на необдуманные поступки (личный опыт). Я борюсь с этим чувством в себе, это грань патологии – экстраполяция себя на предмет жалости. «А вот если бы я так страдал…» Жалость пассивна и причиняет боль. Для того чтобы помочь тем, кто в этом нуждается, нужно деятельное сочувствие, а не жалость.

Nordi: Я сама очень жалостливая (часто жалею кого-нибудь) и люблю, когда жалеют меня. Вообще, я считаю, что это прекрасно, когда люди проявляют друг к другу жалость и сочувствие – это признаки доброты и человечности. Еще Господь Бог призывал людей относиться друг к другу с добротой и состраданием в трудные минуты. Это говорит о наличии у человека души. К сожалению, сегодня это не так часто встретишь, хотелось бы побольше, возможно, тогда мир и атмосфера в обществе станут добрее.

Re: Сочувствие – фальшивая помощь, выражение жалости. Без помощи. Наивная: Жалость, наверное, ассоциируется (может и не всегда) с любовью, с добротой. Ведь не зря в старые времена говорили: жалею тебя, т. е. люблю тебя.

Verbashka: Я ненавижу, когда меня пытаются жалеть. Когда человек меня жалеет, он как бы считает, что я не справлюсь сам, что я слабый и не смогу разобраться с проблемами. Жалость сродни презрению.

Zergomat: Жалость – это потворство объекту, жаждущему жалости. Жалость – это зло; просишь жалости, значит, не хочешь меняться; жалеешь, значит, потворствуешь слабости духа просящего.

TuneIn: Конечно, всех не пожалеешь и не всех полезно жалеть – иногда это и вредит. Но совсем забыть об этом и жить в «реальном мире» с суровыми лицами – это не есть хорошо. Не жалея никого, мы черствеем и становимся порой жестокими, забывая о гуманности.

Mikhail: Самое мелкое, подлое и лицемерное чувство. Не хочу, чтобы меня жалели, и сам не хочу никого жалеть. Если меня жалеют, значит, я больше ничего, кроме жалости, не достоин. Если я кого-то жалею, значит, я не способен на лучшие чувства. Жалость – способ возвыситься в собственных глазах с наименьшими затратами сил. Жалость – чувство лентяев и моральных импотентов!

Air: Как же я ненавижу жалость! Я, конечно, понимаю, что это, в большинстве случаев, из лучших побуждений, но… Чувствуешь себя неполноценной, злишься на себя за то, что вызываешь жалость, тебе становится стыдно по тем же причинам… Если тебе плохо, и кто-нибудь говорит: «Бедная!», то все существо твое рвется на части от желания уйти куда-нибудь далеко, чтобы никто не видел тебя, не жалел… А потом забыть все, что тебя расстроило, и появиться радостной…

Но нет! Голос жалеющего человека, как самый страшный укор, возвращает тебя к реальности… Мол, нет, дорогуша, я-то все видел, всем расскажу… Это страшно!!!

Charley Monroe: Никчемное чувство. Вернее даже, неуместное. Есть разница между жалостью и сочувствием. Если сочувствие еще приемлемо, то жалость… Жалеть = признавать ущербным, неполноценным, обделенным. Кто-то желает признать себя таким?

Сембацуруориката: Я могу понять сочувствие. Эмпатию. Но не это. Жалость – это как крест. Когда тебя признают несчастным – на это не знаешь, что и ответить…

Скарлетт91: Жалость необходима. А как же нам без нее?! Бывает, чувствуешь себя отвратительно, и когда папа или мама начинают тебя жалеть, становится так приятно. Жалость не только унижает. Жалость – это также некоторое проявление внимания, доброты и сочувствия. Все мы в жизни сталкиваемся с моментами, когда нам хочется, чтобы нас пожалели, утешили, обнадежили.

Warlen: Как приятно читать всех, кто считает жалость хорошим чувством! Я жалею почти всех людей, кроме самых плохих. Но лет десять назад подавляющее большинство почему-то считало, что жалость – это плохо, и старалось сделать всех «безжалостными уродами», особенно своих детей. Я рад, что по сравнению с девяностыми годами люди подобрели.

Участники дискуссии правы в том, что жалость бывает пассивной, созерцательной. Но во многих случаях она приводит к активной помощи, хотя и простое выражение сочувствия в определенных ситуациях (горе и т. п.) тоже может помогать человеку в преодолении имеющегося негативного состояния. А то, что многие высказывают точку зрения, что жалость унижает человека, поскольку делает из него ущербного, неполноценного, возможно, объясняет одну из особенностей отечественного менталитета: мы стесняемся инвалидов и поэтому не оказываем им помощь, если нас об этом не попросят.

Еще один вывод из приведенной дискуссии: многие ее участники разделяют понятия «жалость» и «сочувствие», как и автор следующего стихотворения:

Три чувства, схожие вполне, и кажется порой,
Что нету разницы меж них, все схожи меж собой.
Но это – видимость, друзья, тут как не посмотри,
Они различны меж собой, как цифры: раз, два, три.
Что – жалость? Проку от нее – нисколько, лишь скулеж.
Она унизит нас и все, а толку ни на грош.
Способна жалость лишь сильней беду усугубить,
И после помощи такой еще труднее жить.
Сочувствовать – не пожалеть! «СО» – значит мы – вдвоем
И часть проблемы, часть беды мы на себя берем.
Когда страдания и боли есть с кем разделить,
То их в два раза легче нам уже переносить.
Так, если жалость только злит, жалей иль не жалей,
То от сочувствия в душе становится светлей.
Что ж, милосердие тогда сочувствию – сестра?
Не буду с этим спорить я, скажу скорее «да».
Но милосердие – не просто СОпереживать,
В беде оно стремится нам реально помогать.
Прикрыть собою в трудный час и руку протянуть
И, не страшась, любой беде за нас в глаза взглянуть.
Вот так, три чувства схожие почти на первый взгляд
Имеют смыслы разные, о разном говорят.
Я не унижу жалостью тех, кто попал в беду,
А лучше посочувствую и руку протяну.

Георгий Копалейшвили

Вообще же надо признать, что разделить эти термины или отделить их от эмпатии очень трудно. В каких-то случаях они совпадают в своих проявлениях, а где-то могут выступать как самостоятельные характеристики помогающего поведения.

Можно предполагать, что на разное отношение к жалости влияют индивидные и личностные особенности человека, например такие, как эмоциональная возбудимость, альтруизм или эгоизм и др.

Не устарела ли жалость?

Каждого из нас в детстве жалели. Жалели за ушибленную руку, за то, что лучшая подруга впервые обманула, а учительница несправедливо поставила двойку.

Но заметьте, как часто в последние годы приходиться слышать: «Что ты плачешь? Ты же будущий мужик!» (слова, адресованные ребенку). Кстати, сможет ли потом, став взрослым, такой

ребенок посочувствовать другим. Ему ведь не позволяли плакать, его не жалели.

Однажды я услышала от одного человека, лет сорока, что жалеть надо слабых, неспособных выстоять против натиска жизни в силу каких-то условий (болезнь, инвалидность, отсутствие родителей, воспитание в детских домах и т. д.). А мы, как он заявил, жалеем всех подряд. Привел незамысловатый пример. Он оказался без работы. Пошел в отдел занятости, а там ему предлагают разные работы. Бери любую на выбор. Конечно, той, о которой мечтал, не было, но жить уже было на что. Говорит: «Ходят туда толпами, толкаются, читают, говорят между собой и. уходят, ничего не подобрав». Добавил: «Мне таких людей не жалко. Знаю, что на бутылку они всегда найдут. И вы предлагаете мне их жалеть? Да они лучше ничего делать не будут или сядут на шею жены (мужа), родителей, чем возьмутся за что-то». А ведь в чем-то и прав мой собеседник.

Многие, думаю, возразят мне. Скажут, что жалость и участие – разные понятия.

Не спорю, возможно, слова «участие» и «участвовать» имеют один корень. Оба они направлены на какое-то действие. И если можно кому-то действительно помочь делом, надо помогать. Но порой человеку, кроме слова, обычного слова, – ничего и не надо. И не только. Не всякую беду, что называется, руками разведу. Просто человеку надо высказаться, надо ему, чтобы его в данную минуту поняли и. пожалели.

Есть люди – кремень. Из них ничего не вытянешь. Они свое горе носят в себе, не хотят, чтобы их жалели. Обычно говорят, что, мол, помочь не помогут, только болтать будут. Есть ведь и такие, которые рады чужой беде. Уж лучше от таких людей держаться подальше. А есть такие, которых всегда и все жалеют… У меня лично они не вызывают доверия. Ну, не может быть всегда и все у человека плохо. Где-то должна быть отдушина.

Еще в последнее время появилось выражение «жалость унижает человека». Будто лучше терпеть, не плакать, не жаловаться. Как говорят, «слезами горю не поможешь» или «Москва слезам не верит». Да неверно все это. Надо и плакать, когда плачется, и жаловаться своим близким, родному человеку, чтобы стало легче. Ну, хотя бы «излить» на бумагу свои трудности, чтобы не ходить и не носить в себе тяжкое бремя печали и горя.

Жалость, любовь, сострадание, сочувствие, опека, взаимопомощь. Все, кажется, на первый взгляд, разные слова. Но как они дополняют одно другое.

Так, исчерпала ли жалость себя в наше время? Устарела ли? Может, и нет в ней особой нужды. Ведь говорят, что любовь правит миром. Но не жалость.

А, что же жалость? Отказаться от нее, снести на свалку, забросить на чердак?

Ну уж нет. Пока жив человек, будет жива и жалость, одно из самых жизненно востребованных чувств.

По материалам Интернета (MyJulia.ru)

Жалостливость как свойство личности. Есть люди, которые особенно склонны к проявлению жалости и оказанию помощи.

Я вечно всех жалею, всю жизнь меня отучивают, да и сам я уже давно пытаюсь это сделать, но не получается. Как только вижу инвалидов, больных детей, слабых людей, которых все унижают, мокрых котят на помойке, сердце сразу сжимается от жалости, и плевать на доводы, мол, они сами заслужили. Так и не разучился до сих пор и по-прежнему кидаю мелочь всем просящим.

По материалам Интернета (Shtira)

Мы укоряем обездоленных, дабы не обременять себя состраданием.

Люк де Клапье Вовенарг

Диалог о жалости к мужчине

MNG: Здравствуйте, Диана! Прочитала несколько статей, написанных психологами, по поводу отношений между мужчиной и женщиной, и меня заинтересовал вопрос о жалости.

Существует мнение, что женщина не должна жалеть мужчину, становиться для него «матерью», что это приводит к тому, что <.> он перестает в ней видеть желанную женщину и теряет способность брать на себя ответственность.

Я за собой замечала, что у меня есть тенденция жалеть мужчин и сочувствовать им. <…> На опыте прошлых отношений поняла, что к добру это не приводит. Как только появлялась жалость, очень скоро я начинала задыхаться – потоки жалоб все нарастали, я сама начинала переживать те чувства, с которыми ко мне обращались за утешением. Одновременно пропадало желание быть с этим человеком, поскольку я чувствовала, что он подчинился моей воле и превратился в сопливого нытика, верного пса. Но еще тяжелее бросить это беззащитное жалкое существо, которое угрожало смертью без меня, но тяжело было уже не из-за любви, а из-за ответственности за его жизнь.

Так вот, хотела бы получить совет, как не позволять мужчине жаловаться и при этом не казаться равнодушной? Я не понимаю, где проходит грань между сочувствием и жалостью.

Психолог Dianka: Здравствуйте, MNG. Предлагаю Вам понять для себя, что для Вас значит жалость, а что сочувствие. И если трудно провести между ними грань, то, может, сначала понять, в чем разница?

Вы пишете, что хотите понять, как не позволять мужчине жаловаться и при этом не казаться равнодушной. Можно уточнить: Вы хотите не казаться равнодушной или не быть равнодушной? Предлагаю Вам понять, для чего Вам важно знать, как реагировать, когда у мужчины трудности. Думаю, после того, как Вы ответите на эти вопросы, Вам будет понятнее, что с этим делать, а мне – как помогать. Удачи! MNG: Именно в этом и проблема – я не могу для себя определить разницу. Не получается все расставить по полочкам!

Я так понимаю, что «жалеть» – значит поддакивать и говорить «ах ты бедненький! как мне тебя жалко» и упиваться вдвоем этим чувством, а «сочувствовать» – переживать то, что чувствует другой, почувствовать себя на его месте и подумать (я подчеркиваю слово думать), что я могу сделать для облегчения его страданий или улучшения его состояния (какие слова подобрать, чем подбодрить, когда лучше смолчать, что полезного сделать).

Я хочу не казаться равнодушной, потому что быть равнодушной к близкому человеку я просто не могу по своей природе… Для чего? Чтобы быть рядом в трудную минуту и поддержать, а если глобально, то на этом, кроме всего прочего, строятся отношения – на участии и моральной поддержке.

Психолог Dianka: Если я правильно поняла, Вы не хотите быть равнодушной по отношению к близкому человеку, не хотите казаться ему равнодушной. Я хорошо понимаю Ваше желание поддерживать близкого мужчину. Но мы далеко не всегда знаем, как именно поддерживать того, кто нам близок. И совсем не обязательно можем чувствовать то, что чувствует в этот момент он, или понимать, что он чувствует. Можно спросить его, а можно поддержать тем способом, который Вы считаете правильным, и посмотреть на реакцию. Можно спросить, когда ситуация уже позади, на будущее. Главное – делать то, что Вы действительно искренне хотите сделать сейчас. Может быть, Вы думаете, что должны сочувствовать близкому человеку и как-то выражать это сочувствие? У меня к Вам другое предложение: сделайте в этот момент то, что Вы действительно хотите сделать. И не делайте того, что не хотите. Может быть, для Вашего мужчины ценно уже то, что Вы вместе с ним?

И если Вы будете делать то, что действительно хотите, Вы не будете жалеть мужчину тогда, когда Вы сами этого не хотите, не будете погружаться в жалость.

По материалам Интернета

2.5. Совесть (совестливость) как регулятор помогающего поведения

Важным качеством личности, способствующим принятию решения об оказании помощи человеку, нуждающемуся в ней, является совесть. Еще Ч. Дарвин («Происхождение человека», гл. II и III) говорил о том, что если мы под влиянием эгоизма не последуем этому стремлению и, например, не поможем в беде ближнему, то впоследствии, когда мы живо представим себе испытываемое бедствие, стремление к помощи ближнему вновь возникнет и неудовлетворенность его вызовет в нас болезненное чувство укоров совести.

Немецкий философ XVIII в. П. А. Гольбах отмечал, что совесть – это наш внутренний судья, безошибочно свидетельствующий о том, насколько наши поступки заслуживают уважения или порицания наших близких.

В. Даль писал, что совесть – нравственное сознание, нравственное чутье или чувство в человеке; внутреннее сознание добра и зла; тайник души, в котором отзывается одобрение или осуждение каждого поступка; способность распознавать качество поступка; чувство, побуждающее к истине и добру, отвращающее ото лжи и зла; невольная любовь к добру и истине; прирожденная правда в различной степени развития.

Точка зрения

Сам по себе разум не способен рассматривать одни действия как нравственные, а другие – как безнравственные. Чтобы это делать, он должен руководствоваться совестью. Вне совести разуму свойственно лишь находить те или иные действия или поступки умными или глупыми, целесообразными или нецелесообразными, рациональными или нерациональными, выгодными или невыгодными, и не более.

Именно совесть побуждает разум не только усматривать в тех или иных действиях личную выгоду или просчет, но и оценивать поступки с нравственной стороны. Как совести удается это делать? Воздействием на разум с помощью моральных доводов.

По материалам Интернета

В Словаре русского языка С. И. Ожегова говорится: «Совесть – чувство нравственной ответственности за свое поведение перед окружающими людьми, обществом».

В Философском энциклопедическом словаре (1983) дается более развернутое определение совести. Она определяется как «категория этики, характеризующая способность личности осуществлять нравственный самоконтроль, самостоятельно формулировать для себя нравственные обязанности, требовать от себя их выполнения и производить самооценку совершаемых поступков; одно из выражений нравственного самосознания личности. Совесть проявляется как в форме рационального осознания нравственного значения совершаемых действий, так и в форме эмоциональных переживаний (например, “угрызений совести”)».

Совесть обращается к достоинству личности. Совесть – это ответственность человека перед самим собой и другими людьми как носителя высших, моральных ценностей. Поэтому совесть – наиболее совершенная форма самоконтроля. А. С. Макаренко отмечал, что истинная ценность личности обнаруживается в «поступках по секрету» – в том, как она ведет себя, когда ее «никто не видит, не слышит и никто не проверяет». Это в первую очередь относится к совести. Голос совести звучит в человеке тогда, когда никакого внешнего контроля нет и субъект, предоставленный самому себе, казалось бы, может поступать согласно произволу, безо всяких ограничений. Однако ограничителем безбрежной свободы оказывается именно совесть, которая есть не что иное, как предостережение и укор со стороны собственного Я. Совесть тревожит личность, не дает ей морально уснуть, заставляет индивида корректировать свои поступки согласно ценностям и установкам, существующим в обществе. Совесть взывает к нашим чувствам и эмоциям, воле и разуму, побуждая нас поступать в соответствии с тем, что мы считаем добрым и правильным.

Совесть – это наш внутренний неподкупный судья. Мы не можем убедить себя, что поступили хорошо и правильно, если совесть обличает нас в обратном. Благодаря совести достигается состояние сопереживания, сочувствия, поэтому совесть, являясь феноменом индивидуального сознания, вместе с тем интраиндивидуальна.

Совестливый человек – это человек с острым чувством морального долга, предъявляющий к себе высокие нравственные требования. [11 - Надо отметить, что взаимосвязь двух этических категорий – совести и долга – носит весьма сложный характер. Они образуют единый морально-психологический механизм регуляции поведения личности, в котором совесть выступает в качестве основания для выполнения долга. Чувство долга выступает в переживаниях моральной ответственности, в озабоченности и беспокойстве за выполнение порученного дела. С одной стороны, совесть указывает на соответствие или несоответствие поступка долгу. «Поступок по совести» – это поступок, когда совесть настаивает на исполнении долга. С другой стороны, между совестью и долгом могут возникать конфликты, порождающиеся, как правило, несовпадением целей и интересов личности и общества. Вопрос о правоте совести или долга зависит от обстоятельств, от правильного или неправильного понимания долга.] В обычной речи употребляют выражения «спокойная совесть» или «чистая совесть». Под ними понимают факт осознания человеком исполненности своих обязательств или реализации всех своих возможностей в данной конкретной ситуации.

Однажды Франциск Ассизский [12 - Франциск Ассизский (настоящее имя – Джованни Бернардони), сын богатейшего в Ассизи (Италия) торговца сукном, отказался от богатства и вместе с единомышленниками стал проповедником бедности. Он и два его друга поклялись жить подаяниями, не стричься и не мыться, босыми покинули город и поселись в развалюхе, заброшенной прокаженными. За свои проповеди подвергался оскорблениям и побоям со стороны населения. Со временем добился у папы Иннокентия III права на организацию монашеского ордена францисканцев. В 1228 г. был канонизирован церковью.] подменял отца в лавке, а в нее вошел нищий и попросил милостыню «из любви к господу». А Франциск в это время перекладывал товар и недобро ответил «Бог подаст». Но когда нищий ушел, Франциска как громом поразила мысль, что если бы у него попросили сейчас не черствый кусок или медный грошик за ради бога, но штуку сукна или кошель золотых для какого-нибудь графа или барона, он бы нипочем не отказал! А бедняку отказал в хлебе насущном!..

С тех пор, гласит житие, он отдавал нищим, коли встретит, все, что было в карманах, а когда денег не оказывалось, снимал с себя одежду и отдавал ее.

Источник: Памятные книжные даты, 1982

Э. Фромм выделяет два вида совести: авторитарную и гуманистическую. Авторитарная совесть выражается в подчиненности внешнему авторитету. При авторитарной совести люди некритически усваивают и выполняют установки внешнего мира, потому что испытывают страх наказания. Подчиняясь авторитарной совести, человек следует повелениям, которые противоречат его собственным интересам. Если человек отступает от велений власти, он чувствует себя виноватым перед ней и страдает, боясь наказания. Однако как только люди понимают, что власть утрачивает силу и ничем не может им навредить, они теряют свою авторитарную совесть и больше не подчиняются тому, перед чем или кем они раньше испытывали страх. Поэтому, как писал К. Маркс, у республиканца иная совесть, чем у монархиста, у имущего – иная, чем у неимущего, у мыслящего – иная, чем у того, кто не способен мыслить.

Гуманистическая совесть выражается в способности к верной оценке фактов и собственной роли в том или ином действии, а также в способности соотнести это действие с общечеловеческим и индивидуальным пониманием добра и зла. Гуманистическая совесть – это голос самого человека, того лучшего, доброго, что он имеет. Она не дает людям безропотно подчиняться чужим

интересам, тратить жизнь только на служение интересам и потребностям других людей. Данная совесть призывает к самореализации, к воплощению в действительность своих сил и возможностей, не забывая при этом строить свою жизнь в гармонии с другими людьми.

С. В. Стеклянниковой (2001) совесть рассматривается как сложная интегративная категория, включающая в себя в качестве компонентов структуры долг, стыд и вину. Совесть проявляется в виде долга по отношению к внешнему источнику, стыда перед окружающими, вины – перед собой. Несмотря на общечеловеческий характер этих феноменов, представители одних культур более тяготеют к переживанию стыда, другие – к переживанию вины. Форма актуализации совести зависит от конкретных социокультурных условий.

Совесть с древнейших времен понималась скорее как божественное вмешательство, чем как психическая функция; ее приказ означал vox Dei, глас Божий. Это показывает, какую ценность и какое значение придавали и до сих пор придают данному феномену. Психология не должна упускать из виду подобные оценки, ибо эти хорошо известные явления требуют осмысления, раз уж мы занялись психологической трактовкой совести. Вопрос об истинности, который в связи с этим иной раз неправомерно поднимают, не имеет ничего общего с психологической проблемой. Vox Dei есть свидетельство совести и должен приниматься как свидетельство. Все психологические факты, устанавливаемые не при помощи аппаратов и точных естественно-научных методов, суть свидетельства, мнения, наделенные психической реальностью. Мнение, о том, что глас совести есть глас Божий, истинно психологическое.

Так как феномен совести не совпадает с моральным кодексом, но скорее ему предшествует, содержательно его превосходит (будучи, возможно, «ложным»), то представление совести как vox Dei делается крайне деликатной проблемой.

А именно трудно указать ту точку, где заканчивается «истинная» и начинается «ложная» совесть, каков критерий их различия. Здесь снова в дело вступает моральный кодекс, ставящий себе целью точное познание добра и зла. Но если голос совести есть глас Божий, то авторитет у него должен быть непременно более высоким, чем у традиционной морали. Тот, кто наделяет совесть этим достоинством, должен тогда наудачу доверяться божественному решению. Он более следует своей совести, нежели оглядкам на конвенциональную мораль. Верующему в Бога как в summum bonum (высшее благо – лат.) легче следовать внутреннему голосу, ибо он уверен, что никогда не будет введен в заблуждение. Однако об этом мы лишь всегда просим в «Отче наш», чтобы Он не ввел нас во искушение, а тем самым оказывается погребенной и надежда верующего, будто в коллизиях долга он может следовать голосу совести, не обращая внимания на «мир» – в данном случае на предписания морального кодекса (ибо он повинуется больше Богу, нежели человекам, – Деяния апостолов, 5, 29).

Как ни обосновывать совесть, она ставит индивиду требование: следуй своему внутреннему голосу, не бойся сбиться с пути. Можно не повиноваться этому приказу, ссылаясь на подкрепленный религией моральный кодекс, но при этом испытывая тяжелое чувство измены. <…>

Парадоксальность, внутренняя противоречивость совести издавна хорошо знакомы исследователям этого вопроса: помимо «правильной» есть и «ложная» совесть, которая искажает, утрирует, превращает зло в добро и наоборот. Это, например, совершают иные угрызения совести, причем с такой же принудительностью, с такими же сопутствующими эмоциями, как и при истинной совести. Без этой парадоксальности вопрос о совести вообще не представлял бы проблемы, поскольку всегда можно было бы целиком полагаться на решение совести. Но по этому поводу имеется огромная и вполне оправданная неуверенность. Требуется необычайное мужество или, что то же самое, непоколебимая вера, когда мы желаем следовать собственной совести. Мы послушны совести лишь до какого-то предела, заданного как раз извне нравственным кодексом. Тут начинаются ужасающие коллизии с долгом, разрешаемые по большей части согласно предписаниям кодекса. Лишь в редких случаях решения принимаются индивидуальным актом

суждения. Там, где совесть не получает поддержки морального кодекса, она с легкостью впадает в пристрастия.

Пока царствуют традиционные моральные предписания, отличить от них совесть практически невозможно. Поэтому мы так часто встречаемся с мнением, будто совесть есть не что иное, как суггестивное воздействие моральных предписаний, что ее не существовало бы вообще без моральных законов. <…>

Моральная реакция изначально присуща психике, в то время как моральный закон есть позднее, окаменевшее в суждениях следствие морального поведения. Он кажется идентичным моральной реакции, т. е. совести. Но эта иллюзия исчезает в то мгновение, когда происходит коллизия долга, когда становится очевидным различие между нравственным кодексом и совестью. Решение тут зависит от силы: перевесит ли традиционно-конвенциональная мораль или совесть. Должен ли я говорить правду, ввергая тем самым других в верную катастрофу, или должен солгать, чтобы их спасти? <…>

В непосредственной близости к положительной или истинной совести стоит отрицательная, именуемая ложной, совесть. Соответственно она принимает имена дьявола, искусителя, соблазнителя, злого духа и т. д. С фактом этой близости сталкивается каждый отдающий себе отчет о своей совести. Он должен признаться, что мера добра в лучшем случае лишь не намного превосходит меру зла, если вообще превосходит. <…>

Обе формы совести, истинная и ложная, проистекают из одного источника, а потому близки по своей убедительности. [13 - Отсюда и пресловутая «борьба мотивов», и «платоновская упряжка с белым и черным конями», и Фауст: «Две души живут в моей груди» (а с ними никакой возничий не управится, как на то ясно указывает судьба Фауста, – пишет К. Юнг) (Jung, 1958).]

Юнг К. (Jung C, 1958)

Слышать голос совести – это не значит следовать за ним, и каждый человек взаимодействует с ним по-своему. Кто-то живет как прежде, но каждый раз раскаивается, ничего существенно не изменяя в своей жизни, кто-то находит компромиссные решения, кто-то делает вопреки, отрекаясь от собственной совести, а кто-то следует за ней, и таких среди ныне живущих современников становится все меньше.

Следовать за совестью непросто, особенно сегодня, в век, изобилующий всевозможными соблазнами. Совесть часто толкает к неудобству, к самоотречению, к усилию над собой ради других. Порой, следуя за совестью, приходится жертвовать своим временем, отдыхом, комфортом, финансами, безопасностью, – и ради чего? Вот основной вопрос, который извечно стоит перед человечеством и рано или поздно касается каждого из нас.

Совесть порой противоречит «здравому смыслу», но как говорил Франкл, выбор совести всегда этичен. Именно по этому критерию, по этичности наших поступков, легко понять, следуем ли мы за этим голосом или идем ему вопреки.

По материалам Интернета (Совесть или «чутье на правильное»)

Наличием совести можно объяснить то, что успешный предприниматель Шиндлер, рискуя своей жизнью, спас 1100 евреев во время Второй мировой войны и при этом стал банкротом, а доктор Гааз отказался от сытой жизни в Германии и успешной врачебной практики и в тюремной больнице лечил русских каторжников. Виктор Франкл, не имевший возможности уберечь своих близких, отказался от американской визы и отправился в фашистский концлагерь вместе со своей семьей. Польско-еврейский врач, педагог и писатель Я. Корчак во время Второй мировой войны продолжал работу в «Доме сирот». В 1940 г. вместе с воспитанниками детского дома, которых Корчак отказался бросить, был перемещен в концлагерь. Известно, что Корчак мог спастись: ему не раз предлагали выйти из заключения, для него было приготовлено убежище «на арийской стороне».

Корчак остался с детьми до конца… Януш Корчак погиб 5 августа 1942 г. вместе с воспитанниками в газовой камере концлагеря Треблинка.

К сожалению, такие поступки не являются массовыми. Часто преобладают другие тенденции, особенно в наше время, когда пропагандируются индивидуалистические ценности, легко усваиваемые молодыми. Об этом свидетельствуют некоторые ответы студентов по поводу их взаимоотношений с собственной совестью. В целом же ответы достаточно противоречивы, многие обнадеживают, а некоторые вызывают грусть и сожаление. Приведем некоторые из них.

«Среди множества голосов, шумящих в моей голове, есть один, который всегда представляется как Совесть. Он родом из страны, которая удаляется все дальше и забывается все больше по мере прохождения моего жизненного пути, по мере взросления. Вот я уже забыла, как называется эта страна – то ли Нравственность, то ли Человечность, то ли Порядочность, то ли Все лучшее в человеке. Наверное, каждый из нас должен жить в такой стране, но по известным причинам не живет. Вот Совесть и пытается вернуть нас в свою честную страну – дозваться до забывших, как мамы зовут домой детей, гуляющих во дворе».

«В моей жизни Совесть слишком громко орала – потратила все силы, всю энергию и безжизненная заснула. Теперь иногда она пытается приподняться, что-то пробурчать в полусне, но второй голос (вот уж не знаю, как его зовут – может, Халява, может, Разум, может, просто Усталость) заботливо укрывает Совесть одеялом, и она продолжает мирно спать. Въевшиеся до боли слова “это не честно” я больше не слышу».

«Моя совесть постоянно читает мне моральные нравоучения и пытается наставить меня на путь честности и нравственности, но, по-моему, у нее плохо получается. Сейчас очень трудно руководствоваться нравственными ценностями, которые были заложены нам предыдущими поколениями: большинство стремится достичь благополучия только для себя и близких людей, не более.

А каждое действие рождает противодействие, и совесть начинает отходить на второй план. Это, конечно, путь назад, духовный регресс, но с современной системой ценностей совесть лишь недостаток (хотя мне это принять нелегко), за который не только не будут хвалить, но часто и порицать».

«Совесть – это то, что часто мешает нам жить. Современное общество требует от нас решительных действий, смелых поступков, зачастую пренебрежения мнениями и интересами других людей. Для меня это довольно проблематично.

Я всегда слышу голос совести, она умеет “кушать” меня изнутри». «Спрашивается, а зачем мне нужна эта самая совесть, ведь никто не мешает отмахнуться от нее, какой от нее прок, если она не приносит никаких выгод, если не дает мне никаких преимуществ? Благодаря чему она существует – совесть, которая грызет и мучает, от которой порой не отвяжешься, не отступишься? Откуда, в сущности, она взялась? На самом деле я знаю – она исходит из глубины души и не бывает ложной. Она не ошибается. Поступок по совести не приводит к разочарованию. Совесть печется о лучшем».

«Для меня понятие “совесть” неразрывно связано с ответственностью человека за свой выбор, который может быть сделан в силу существования свободы воли и смысла в его жизни. Совесть служит своеобразным механизмом, помогающим ответить на задаваемые бытием вопросы, вносит ответственность за свои поступки и жизнь. Совесть является воспринимаемым мной голосом, который исходит из высшего уровня организации мира. Можно сказать, что совесть есть своеобразная транзакция от некоей находящейся вне меня сущности».

По материалам Интернета (Совесть или «чутье на правильное»)

Генезис совести. Воззрения на возникновение совести могут быть сведены к двум противоположным теориям: интуитивизму и эволюционизму.

Интуитивизм считает, что совесть есть природное, т. е. врожденное, свойство человека, хотя и не

отрицает развития совести и зависимость ее проявлений от исторических условий в пространстве и времени. Интуитивисты считают зародыш совести основным свойством человеческого духа. Ламартин в этом смысле называет совесть законом законов. Совесть есть голос Божий – вот краткая формула интуитивизма. В совести человека заключается сила, стоящая выше человека, следовательно, указывающая на вышечеловеческий принцип.

Представлять себе совесть чем-то полученным в результате обучения может лишь тот, кто воображает, будто она была уже в предыстории, когда возникли первые моральные реакции. Совесть – далеко не единственный автономный внутренний фактор, противостоящий воле субъекта.
Юнг К. (Jung C, 1958)

Главной трудностью интуитивизма является вопрос об ошибках совести, о ложной совести. Если совесть есть голос Божий, то каким образом объяснить ошибки совести и отсутствие ее у преступников? Интуитивисты должны допустить, как это делали схоласты и отчасти Кант, наличие двойной совести: трансцендентной и эмпирической: первая – как непосредственно данное в природе человека, в виде зародыша, духовное свойство, общее для всех людей (и эта совесть не может ошибаться); вторая – проявляющаяся в мире явлений, подверженная законам развития и зависимая от весьма сложных внешних и внутренних условий – и эта совесть может ошибаться.

В «Новом учении о нравственности» (1906) австрийского мыслителя конца XIX – начала XX в. А. Менгера говорится, что совесть – врожденное чувство, которое сродни чувству стыда. Совесть не эволюционирует с возрастом и не изменяется после вхождения человека в общество. Но общественные отношения влияют на разум и позволяют ему манипулировать совестью, «прятать» ее. Однако совесть постоянно напоминает о себе своими угрызениями. Совесть является единственным мерилом верности принятия решений.

Эволюционизм, став на естественно-научную точку зрения и отбросив схоластические разделения совести на эмпирическую и трансцендентную, занялся выяснением причин возникновения совести.

О происхождении и природе совести писал Ницше («Genealogie der Moral»). Он согласен с точкой зрения эволюционизма, но не согласен с объяснением, которое дается эволюционизмом возникновению совести. Однако, несмотря на свои симпатии к эволюционизму, Ницше вновь вводит учение о двойной совести, различая мораль господ от морали рабов.

Эволюционизм объясняет развитие совести из психологических и социологических условий жизни человека. Эта теория, появившаяся как критика этологами и психологами интуитивистских воззрений на совесть, опирается на то, что в процессе эволюции человеческого общества эгоистические действия, приносящие вред ближним, вызывали порицание, а альтруистические действия, приносящие пользу ближним, вызывали одобрение. С течением времени, когда связь между альтруизмом и одобрением твердо установлена и закреплена наследственной передачей, отношение к пользе и вреду забывается и эгоизм порицается сам по себе точно так же, как альтруизм безотносительно одобряется. Благодаря прочности установившейся ассоциации людям кажется, что связь установлена не ими, а существовала от века и иной быть не может.

Тот, кто привык одобрять в других альтруизм и порицать эгоизм, невольно переносит эту оценку и на свои действия и испытывает либо чувство удовлетворения, либо раскаяния и угрызения, причем самоудовлетворенность непосредственно будет сопряжена с действием, а раскаяние и муки совести будут следовать за совершенными, уже эгоистическими поступками. Таким образом, возникают и развиваются явления, которые мы называем совестью. С точки же зрения эволюционизма ошибки совести объясняются нравственным недоразвитием, отсутствием воспитания, средой и т. д.

Для эволюционистов нравственность и одно из ее проявлений – совесть является изменчивой и относительной, для интуитивистов принципы нравственности и показатель их совести являются абсолютными и объективными.

Многие исследователи (Апресян Р. А., Гусейнов А. А., 2004; Толстых В. И., 2009; Сагатовский В. Н., 2003), справедливо указывают, что совесть формируется в процессе социализации и воспитания. Поначалу ее реальность обнаруживается в том, что человек испытывает страх перед осуждением окружающих за то, что его поведение не отвечает ожиданиям людей. Однако зрелая совесть базируется на моральных ценностях, оказывающих воздействие на волю человека. Моральные ценности не просто провозглашаются, они указывают на необходимость их практического воплощения в действиях. Следование моральным ценностям воспринимается человеком как долг, а неисполнение долга воспринимается как вина [14 - Вина – это убежденность в том, что ты грешен или совершил злодеяние; она легко концептуализируется в понятиях внутреннего критикующего родителя, или супер-Эго. Стыд – это чувство, что тебя видят плохим и неправым; наблюдатель в этом случае находится вне собственного Я. Вина создается чувством активной возможности совершения зла, тогда как стыд имеет дополнительное значение беспомощности, уродства и бессилия (Кондратьев М. Ю., Ильин В. А., 2007).] и переживается в укорах и муках совести.

Как пробудить в ребенке совестливость. [15 - По материалам Интернета (Детская психология и психиатрия. Как воспитать совесть?).]У маленького ребенка совесть отсутствует. Она возникает в процессе воспитания и формирования личности. Но если ребенок растет бессовестным, часто поступает неправильно, это значит, что в этом процессе что-то не так. Например, ребенку часто что-то обещают, но не выполняют. И он начинает поступать так же. Или родители часто решают какие-то вопросы на повышенных тонах. И дети могут тоже начать кричать на взрослых. А на вопрос: «Тебе не стыдно так поступать?» ответ будет вполне логичным: «Нет, не стыдно, ведь вам же не стыдно делать то же самое».

Если родители поступили с ребенком нечестно (не выполнили обещания, не сдержали слова, накричали «ни за что»), не стоит ссылаться на усталость, кучу проблем и т. д. Нужно просто извиниться: «Я виноват перед тобой, мне стыдно. И оправдываться я не буду. Просто постараюсь больше не обманывать (или не огорчать, или не наказывать, не разобравшись в сути вопроса, и т. д.)». Дети берут пример с родителей, и если ребенок посчитает, что у них нет совести, то, скорее всего, решит, что и ему она тоже ни к чему.

Другая причина того, что у ребенка формируется «искривленная совесть» – это постоянное сведение счетов родителя с ребенком. Например, мать говорит ребенку: «Раз ты со мной так несправедливо (читай: не так, как надо мне) поступаешь, то и я с тобой буду так же».

Не золото нужно завещать детям, а наибольшую совестливость.
Платон

Детские представления о совести часто неадекватны. Мальчишек не гложет совесть, когда они лезут в чужой сад или огород. Наоборот, те, кто отказывается это делать исходя из нравственных установок, считаются трусами. В классе стыдно быть отличником, стыдно тянуть руку вверх, показывая, что ты знаешь ответ, и т. п. Поэтому взрослым, и прежде всего родителям, следует дать понять ребенку, что совесть не должна корректироваться мнением друзей, а обязана быть лишь барометром правды. Наказания в данном случае не подействуют вовсе – они только укрепят ребенка в его правоте, ведь это будет его страдание за правду.

Совестью нельзя злоупотреблять. Не нужно каждый раз, когда ребенок набедокурил, взывать к его совести. Достаточно лишь огорчиться, показать, что какой-то поступок малыша расстроил взрослых. Если он увидит и поймет, что огорчил любимого человека, ему наверняка станет стыдно. Совесть пробуждается не от частых упреков, а от нежелания обидеть любимых людей.

Чтобы помочь ребенку разобраться в том, что такое совесть, на нее нужно обращать внимание

ребенка. Начать можно с книжек, где четко выражено, что «хорошо», а что «плохо». Прочитав подходящую для разговора о совести книжку, следует обсудить ее с ребенком: «Главному герою стыдно… Он даже покраснел… Как думаешь, почему?.. А когда еще бывает стыдно? А тебе бывало стыдно? А когда стыдиться не стоит?»

2.6. Равнодушие

Чужая боль – дворняга грязная,
Не трогай детка, а вдруг заразная!
Не гладь! Испачкаешь ладошки.
Зачем? Иди другой дорожкой.
А детка подрастает, зная:
Так проще жить, не замечая.
Зачем тащить чужую ношу,
Делить беду? Придумал тоже!
Сам разбирай, не мне же больно,
С меня своих проблем довольно!
И так и дальше, жить в покое.
Делить все на свое и на чужое.
Чужую боль в упор не замечают,
Забыв одно…
Бездушье не прощают!

Илья Черт

Равнодушие – это состояние апатии к окружающему миру, людям, событиям, отсутствие беспокойства о других людях. Равнодушный – безразличный, безучастный (С. И. Ожегов), [16 - Имеется много синонимов слова «равнодушный»: «безжалостный», «жестокосердный», «загрубелый», «сухарь», «немилосердный», «бесчувственный», «чуждый сострадания», «бездушный», «холодный», «каменный», «негуманный», «бесчеловечный», «черствый», «сердце мохом обросло», «гранитный камушек в груди», «каменное сердце».] лишенный чувства сострадания, отзывчивости. В противоположность эмпатии равнодушие как свойство личности блокирует помогающее поведение человека.

Равнодушие

Безразличное отношение к проблемам, неприятностям и горестям другого человека. Сначала равнодушие возникает по отношению к совершенно посторонним людям. Потом переходит на круг поверхностных знакомств, далее захватывает приятелей человека, в итоге незаметно подминает под себя и отношения с друзьями и родными. Нередко равнодушие изначально возникает как безразличие к страданиям животного, постепенно переходя на людей.

Это как нравственно-психологическая ржавчина, которая сама по себе, без целенаправленных усилий со стороны человека, все больше и больше захватывает и разрушает его. Равнодушие идет рядом с эгоизмом и рационализмом, самоуверенностью и самовлюбленностью. Оно – первый шаг к жестокости и агрессивности. Равнодушие способно покрыть все душевное «поле» человека толстым ковром «сорняков», уничтожающим любое положительное чувство или мысль, что может привести к полнейшей нравственной и психологической деградации личности.

Алтунин А.

В равнодушии человеку становится все равно, что происходит вокруг, его ничто эмоционально не трогает, не заботит и не интересует, ничто не переживается им как ценное. Происходит обесчувствование, эмоциональная закрытость от боли другого. Равнодушие наступает тогда, когда насилие, преступность и беззаконие перестают быть единичными явлениями и становятся повседневным фоном жизни. Сначала все это вызывает эмоциональный шок, душевную боль, слезы. А потом наступает фаза апатии ко всему, что происходит вокруг.

Еще один путь, ведущий к равнодушию, – это чрезмерная сытость, пресыщенность благами.

Тот, кто не имеет сострадания, жесток. [17 - Равнодушие и эгоизм действительно могут приводить к жестокости. Так, французы во время войны 1812 г., отступая из Можайска и спасая только собственную жизнь, сбрасывали с перегруженных подвод раненых в дорожную грязь и затаптывали их.]

Б. Мандевиль

Равнодушие – самая страшная болезнь души.

А. Токвиль

Равнодушие – это особый механизм психологической защиты. Если человека неоднократно отвергали или оскорбляли, то он старается избегать таких негативных эмоций. Желая защититься, он неосознанно начинает изображать равнодушие. Однако со временем это может превратиться в устойчивое отношение к внешнему миру. Реальность сужается, главной задачей человека является забота о собственном благополучии. Это талантливо показано А. П. Чеховым в рассказе «Ионыч»: в погоне за деньгами гуманный врач превратился в бездушного дельца, сострадание к больным сменилось у него раздражением и грубостью. Порой эта позиция равнодушия маскируется благородными идеями: «Нужно думать о себе, если каждый будет думать о благополучии собственной семьи, то мир станет лучше и прекраснее», но, как показывает жизнь, это не так.

В последнее время «равнодушие» – привычное слово. Мы часто слышим о нем по телевидению, по радио. Оно витает в воздухе на улице. Все его боятся, а сталкиваясь с ним, не узнают. Потому что равнодушие – это не здоровенный дядька с окровавленным топором в руках и не шахидка-смертница со взрывчаткой на поясе, а маленький серый человечек, который сидит в уголочке и читает тихонько газету в то время, пока орудуют дядька с шахидкой. Он сидит и надеется, что его не заметят, ждет, что придет добрый милиционер и всех арестует, что все обойдется и без него, а он зря только встанет… У него всегда найдется логичное объяснение своему бездействию. В конце концов, он ничего не делал. такого. Но так ли это на самом деле? <…> Некоторые оптимисты советуют применять сочувствие. И в этой связи нельзя не признать, что равнодушие достойно жалости, потому что равнодушным людям недоступны краски жизни. Они неспособны переживать и неспособны радоваться. Они неспособны любить. И поэтому их тоже никто не любит. Они обречены на одиночество. Это пустоцвет. У них нет крыльев… А им это, впрочем, все равно…

По материалам Интернета (М. Мухина. shkolazhizni.ru)

Равнодушие, маскируясь под всевозможные человеческие чувства, обманывает и само верит в свой обман. Поэтому его не сразу можно распознать. И в этом его опасность, ведь обман и разочарование причиняют людям боль, убивают веру в людей.

Не бойся друзей своих – в худшем случае они могут предать тебя, не бойся врагов своих – в худшем случае они могут убить тебя, бойся равнодушных – только с их молчаливого согласия происходят на Земле предательства и убийства.

Бруно Ясенский

Равнодушие – это паралич души, преждевременная смерть.
А. П. Чехов

Равнодушие может быть проявлением алекситимии. Люди, страдающие алекситимией, не способны понять и разобраться в собственных чувствах и переживаниях, и поэтому, как следствие, им чужды эмоции других людей. Им чужды сострадание, сопереживание, жалость.

Происхождение алекситимии бывает разное. Это явление может носить врожденный характер, как устойчивое качество личности человека. А может иметь приобретенный, т. е. временный, характер. Примером может служить посттравматическая реакция, состояние вследствие пережитого стресса, длительной депрессии, как защитная реакция организма на агрессию внешнего мира. Большинство равнодушных – это люди, которые в детстве были обделены родительским теплом, лаской, вниманием, любовью. Ведь зачастую родители не только не обращают внимания на переживания ребенка, но и учат его скрывать свои чувства. Как следствие – у ребенка может развиться алекситимия.

Конечно, не каждый равнодушный человек поражен алекситимией. Многие равнодушные люди просто притворяются таковыми; это могут быть ленивые, которые прекрасно осознают ситуацию, бережно относятся к собственным чувствам, но не хотят расходовать силы на другого, даже близкого человека.

Иногда наблюдаются тяжелые случаи равнодушия к окружающим, причинами которого могут быть умственная отсталость, длительное болезненное влечение к лекарственным препаратам, наркомания, алкоголизм, а также психические заболевания (например, некоторые формы психопатии). Кратковременные и излечимые формы равнодушия и апатии часто возникают после стресса (например, смерть близкого человека), у детей при насилии со стороны родителей.

Помочь избавиться от равнодушия могут психотерапевты и специальные службы психологической помощи.

Глава 3
Благотворительность (филантропия)и спонсорство

Да не оскудеет рука дающего.

3.1. Что понимают под благотворительностью

Благотворительность («творить благо»), или филантропия, [18 - Филантропия (от греч. φιλέ – «любить» и греч. ἄνθρ – «человек») означает «любовь к людям». В словарях говорится, что «филантропия» – то же самое, что «благотворительность». Действительно, и то и другое проявляется как добровольное распределение частных ресурсов в интересах нуждающихся. Однако если следовать буквальному значению, то благотворительность в отношении животных не является филантропией. Филантроп – человек, занимающийся благотворительностью в помощь нуждающимся. Древнейшей формой благотворительности являются милостыня и помощь нищим, главным образом при церквях и монастырях. Филантропами называются люди, благотворительность которых распространяется за пределы родственных, соседских, дружеских отношений, а также отношений со знакомыми.] – оказание бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) помощи тем, кто в этом нуждается. Казалось бы, с пониманием сущности слов

«благотворительность», «милосердие», обозначающих определенные акты или род деятельности человека, сложности никакой нет. Но это только на первый взгляд. В действительности критерии благотворительности, границы использования этого понятия установить не так просто. Дело в том, что даже в одном социуме официальная трактовка «благотворительности» в представлениях различных социальных, культурных, духовных, экономических и политических групп различается. Сегодня под понятие «благотворительность» подпадают и пожертвования, и спонсорство, и меценатство, и социальная ответственность, и социальные инвестиции, и даже в большей своей части частно-государственное партнерство.

В различных энциклопедиях благотворительность тоже понимается по-разному. В одном случае благотворительность понимается как бескорыстная любовь к человечеству, которая обычно проявляется путем учреждения общественных институтов или пожертвований для организованной и систематической помощи нуждающимся и страждущим, в другом случае – как оказание материальной помощи нуждающимся как отдельными лицами, так и организациями. Рассматривается благотворительность и как действия и поступки безвозмездного характера, направленные на общественную пользу. Например, по определению Д. Берлингема, благотворительность – это деятельность, посредством которой частные ресурсы добровольно распространяются их обладателями в целях содействия нуждающимся (в широком смысле слова) людям для решения общественных проблем, а также усовершенствования условий общественной жизни.

Каждому нужно оказывать добра столько, сколько сам можешь сделать, а затем – сколько может принять его тот, кому помогаешь.

Цицерон

Выделены и закреплены законодательно общие признаки благотворительности:

1) свобода выбора субъекта (она осуществляется без административного давления): благотворительность лежит вне сферы официального администрирования, решения в этой сфере принимаются, а действия предпринимаются без предписаний закона или официальной политики;

2) отсутствие утилитарных мотивов (эта деятельность не предпринимается с целью получения прибыли, но косвенные льготы есть – налоговые, маркетинговые и т. д.);

3) организованность и целенаправленность (т. е. вклад осуществляется в реализацию программ);

4) преимущественно безличный характер (по объекту помощи в отличие от милостыни, которую даешь по просьбе конкретному лицу);

5) наличие общественно значимых целей.

Таким образом, благотворительная деятельность – деятельность, осуществляемая физическим или юридическим лицом бескорыстно, добровольно, в общеполезных целях, не связанных с извлечением дохода или политикой.

Такое понимание благотворительности с упором на ее общественную значимость вызывает ряд вопросов. Разве не является, например, милостыня нищему благотворительностью (творением блага для него), хотя о решении общественных проблем и усовершенствовании общественной жизни речь в данном случае не идет? И добровольная передача частных ресурсов, например трата части своего капитала человеком, угостившим в кафе друга чашечкой кофе, тоже может считаться благотворительностью? Осуществляют ли благотворительную деятельность те, кто приносит продукты соседской старушке, или жители деревни, помогающие «своим» погорельцам, или фабрика, поддерживающая пенсионеров – своих бывших работников? Основной чертой благотворительности является свободный и непринужденный выбор вида, времени и места, а также содержания помощи.

Но можно ли тогда называть благотворительностью пожертвование предпринимателя в ответ на более чем прозрачный намек властей? Можно ли назвать благотворителем того, кто просто

избавляется от излишков?

С одной стороны, утверждается, что в основе благотворительности лежит стремление проявить любовь не только к ближнему, но и незнакомому человеку.

С другой стороны, существует также мнение, что только помощь совершенно незнакомым лицам можно назвать в полном смысле благотворительной. Поддержка, оказываемая на основе родственных, соседских, дружеских и иных личных связей, не рассматривается как социальный феномен благотворительности. Но как же тогда быть с меценатством? Например, Савва Мамонтов поддерживал многих известных художников, бывших его друзьями, которые постоянно проживали летом у него на даче в Абрамцево.

Наконец, считается, что благотворительность осуществляется бескорыстно. Все виды деятельности, имеющей целью получение прибыли или любой выгоды для того, кто ее осуществляет, не является благотворительностью. Настоящий благотворитель всегда ухудшает свое благосостояние, благотворительность сопровождается убытком для благотворителя. Но что, собственно, считать бескорыстием? Может быть, правы скептики, которые считают, что никто просто так для другого ничего не делает и любой благородный поступок непременно имеет под собой какую-то цель, причем благую в первую очередь для того, кто этот поступок совершил? И не сильнее ли материальной корысти корысть честолюбия, превосходства, самоутверждения, удовлетворение от совершенного поступка? Так, Ф. Ницше говорил, что с помощью проявлений любви и заботы о ближнем люди пытаются спрятать свою слабость. По его словам, делая добро, мы привязываем к себе того, кому оказываем такую услугу, а следовательно, тешим свое самолюбие.

И это близко к истине. Так, по данным Ю. В. Ковалевой, при оказании помощи у опрошенных лиц преобладало чувство радости от представившейся возможности помочь и полученной благодарности (30,2 % от общего числа), удовлетворение (20,8 %), чувство собственной нужности и гордости (18,9 %) и лишь в небольшом числе случаев назывались облегчение (7,6 %), чувство тревоги («что с ним будет дальше?», «а если бы меня не оказалось рядом?»), повышение самооценки и уверенности в себе, чувство выполненного долга, ощущение расстройства или огорчение (что помощь не принята должным образом, что больше никто не помогал).

Спонсорство никогда не бывает просто так – спонсор платит как минимум за рекламу, а то и просто за удовольствие от того, что он кого-то облагодетельствовал и тем самым возвысился хоть в собственных глазах. Пусть это чувство и не материальное, но человеку приятно, он получил за свои траты компенсацию. Так что даже в меценатстве никакого альтруизма нет. Купец Третьяков, собравший знаменитую галерею, помимо прочих дивидендов вошел в историю. Для многих людей это максимально возможная плата за свои деяния!
Нарицын Н.

Нет, говорят оптимисты, альтруист совершает добро не для того, чтобы было спокойно или радостно на душе. Это была бы самая настоящая корысть. В результате альтруистического поступка человек может получить вместо компенсации (удовлетворения) немедленную смерть, когда, абсолютно не раздумывая, бросается, чтобы вытолкнуть из-под колес машины ребенка.

Очевидно, что правы и те и другие.

3.2. Краткий экскурс в историю благотворительности

Благотворительность (филантропия) как социокультурный феномен известна с незапамятных времен. Во все века человеком руководило стремление помочь своему ближнему в горести и нужде, облегчить кому-то жизнь, поделится имеющимся. Благотворительность прошла долгий путь своего становления и развития и стала основой для формирования такой профессиональной деятельности, как социальная работа.

Притча о добром самаритянине

Одна из известных притч Иисуса Христа, упоминаемая в Евангелии от Луки. Она рассказывает о милосердии и бескорыстной помощи попавшему в беду человеку со стороны прохожего самаритянина – представителя этнической группы, которую евреи не признают единоверцами. По мнению некоторых богословов, данная притча показывает, что примеры человеческой доброты встречаются у всех народов и во всех верах, что Закон и Заповеди Божии исполняют люди самых разных национальностей и разных вероисповеданий.

Евангельский рассказ (Лк.10:25–37):

«И вот, один законник встал и, искушая Его, сказал: Учитель! что мне делать, чтобы наследовать жизнь вечную?

Он же сказал ему: в законе что написано? как читаешь?

Он сказал в ответ: возлюби Господа Бога твоего всем сердцем твоим, и всею душею твоею, и всею крепостию твоею, и всем разумением твоим, и ближнего твоего, как самого себя.

Иисус сказал ему: правильно ты отвечал; так поступай, и будешь жить.

Но он, желая оправдать себя, сказал Иисусу: а кто мой ближний?

На это сказал Иисус: некоторый человек шел из Иерусалима в Иерихон и попался разбойникам, которые сняли с него одежду, изранили его и ушли, оставив его едва живым. По случаю один священник шел тою дорогою и, увидев его, прошел мимо. Также и левит, быв на том месте, подошел, посмотрел и прошел мимо. Самаритянин же, проезжая, нашел на него и, увидев его, сжалился и, подойдя, перевязал ему раны, возливая масло и вино; и, посадив его на своего осла, привез его в гостиницу и позаботился о нем; а на другой день, отъезжая, вынул два динария, дал содержателю гостиницы и сказал ему: позаботься о нем; и если издержишь что более, я, когда возвращусь, отдам тебе. Кто из этих троих, думаешь ты, был ближний попавшемуся разбойникам?

Он сказал: оказавший ему милость. Тогда Иисус сказал ему: иди, и ты поступай так же».

Оказание благотворительной помощи в России тоже имеет давние традиции. Историки находят корни сострадательного отношения к ближнему еще в обычаях древних славян. Благотворительность, понимаемая древними славянами как безвозмездная помощь, составляла важную часть их жизни.

Мотивация древнерусской благотворительности основывалась на двух системах ценностей – древнеславянской и христианской. В языческом сознании благотворительность связана с «задабриванием», успокоением другого (объекта благотворения) через подачу милостыни, разделение крова, гостеприимство.

С принятием христианства момент «задабривания» накладывается на новые мотивы благотворения: сострадательную сердечность, любовь к ближнему, страх перед Богом. В Древней Руси наряду с христианскими мотивами благотворения функционировали прагматические, в том числе социально-экономический и социально-политический. В русском сознании благотворение преломлено через понятие милостыни, которая становится ее метаязыком и, по сути, делает излишними все остальные пути достижения богоподобия.

Капустина А. М., 2007

Поворотным пунктом в развитии благотворительности, по мнению многих историков, стало принятие христианства, призывавшего к любви и милосердию. Князь Владимир, вводя христианство на Руси, глубоко проникся его положениями, призывавшими людей заботиться о ближнем, быть милосердными. Он велел раздавать еду и воду за счет княжеской казны, а для тех, кто не мог сам дойти до княжеского двора, милостыню возили на специальных телегах.

Активно помогал неимущим и недужным сын Всеволода и внук Ярослава князь Владимир

Мономах. Сестра Владимира Мономаха Анна Всеволодовна открыла в Киеве и содержала на собственные средства женское училище для всех сословий. Сын Владимира Мономаха Мстислав, а также князь Ростислав отличались особой любовью к бедным: так, Ростислав отдал им все имущество, полученное в наследство.

Царь Иван IV предпринял ряд мер, направленных на узаконивание благотворительности в рамках государственной политики. Были изданы специальные законы, направленные на оказание помощи нуждающимся. В короткое время был создан ряд благотворительных учреждений, финансируемых как из государственной казны, так и за счет частных пожертвований. Милосердие и благотворительность стали основными ценностями православия: монастыри и церковные приходы содержали больницы, приюты, школы для сирот, библиотеки, организовывали бесплатные обеды.

Первый русский царь из династии Романовых Михаил Федорович поручил патриаршему приказу открытие сиротских домов. Позже, при царе Алексее Михайловиче, были созданы специальные приказы, занимавшиеся призрением [19 - Призрение – забота о ком-либо, опека кого-либо. Общественное призрение – забота о бедных, немощных и больных в специальных учреждениях: богадельнях, детских приютах и домах и т. п.] бедных (Бадя Л. В., 1993).

Много внимания строительству больниц, богаделен, разного рода приютов уделял великий реформатор России Петр I. Ставшая впоследствии неотъемлемой частью общественной деятельности русских императриц, благотворительность получила широкое развитие при Екатерине II. В годы ее правления были созданы дома призрения для бедных в Гатчине, богадельни для подопечных Воспитательного дома, повивальный институт с родильным отделением для бедных женщин.

Продолжила традиции благотворительности и много сделала для их расширения и укрепления супруга Павла I императрица Мария Федоровна. В ноябре 1796 г. она встала во главе Воспитательного общества благородных девиц – одной из крупнейших филантропических организаций дореволюционной России, вошедшей в историю под названием Учреждения Императрицы Марии. Основными направлениями деятельности учреждений и самой императрицы были помощь детям, инвалидам, вдовам и престарелым.

К концу XIX в. социальная помощь в России отличалась многообразием форм и уровней: общественным призрением занимались городские и деревенские благотворительные общества, земства. В городах была налажена система попечительства о бедных. В рамках городского самоуправления создавались специальные комитеты. В деревнях открывались общества призрения для крестьян и ясли-приюты.

Одним из благотворителей, незаслуженно забытым, был золотопромышленник Иннокентий Сибиряков (1860–1901). Его деяния и образ жизни раздражали богатые круги Петербурга. Он раздал людям 10 миллионов рублей – в переводе с царских золотых на современные деньги это не меньше 10 миллиардов рублей. Имея возможность жить в роскошном особняке, снимал небольшую квартиру. Не заводил экипаж, пользуясь извозчиком. Однажды подарил лакею 25 тысяч рублей, а монахине, собиравшей жертву на монастырь, все свои свободные наличные деньги – 147 тысяч рублей. Ежедневно в его приемной толпились просители: нищие, погорельцы, вдовы, бедные студенты. И он никому не отказывал, проводя в жизнь евангельское правило «Просящему – давай!» Он часто вспоминал евангельского богача, которому Иисус Христос сказал: «Если хочешь быть совершенным, пойди, продай имение свое и раздай нищим» (Мф., 19, 21). Как-то его даже упрекнули: «К вам приходит разорившийся помещик и просит денег на обед в ресторане. И вы даете, хотя сами живете скромно!»

На своих приисках он открыл бесплатные столовые и библиотеки. Почти полмиллиона рублей были отданы в созданный им фонд для пенсий и пособий для тысяч рабочих, трудившихся на его приисках. Самый крупный на Афоне Андреевский собор, вмещающий пять тысяч человек, был построен на средства Сибирякова. Он помогал ученым, спонсировал экспедиции, открывал музеи. Огромные средства Сибиряков пожертвовал педагогу и физиологу П. Ф. Лесгафту, благодаря чему

в Петербурге было основано учебное заведение, превратившееся со временем в Университет физической культуры им. П. Ф. Лесгафта. Он содержал 70 стипендиатов, обучавшихся в России и за рубежом, на его деньги и деньги его сестры функционировали Бестужевские курсы (первое в России высшее учебное заведение для женщин). С его участием в Петербурге был основан первый женский медицинский институт (ныне – Медицинская академия им. И. И. Мечникова). Он делал ставку на науку и просвещение, полагая, что таким путем можно изменить мир к лучшему.

В начале XX в. благотворительность в России переживала пик своего развития. На каждые сто тысяч жителей Европейской части России приходилось шесть благотворительных учреждений.

В советское время благотворительность, милосердие как идеология были вычеркнуты из жизни людей. В последнем издании Большой советской энциклопедии такого понятия просто нет, а в предыдущем издании, вышедшем в 1950-х гг., благотворительность характеризовалась как «помощь, лицемерно оказываемая представителями господствующих классов».

Мать Тереза (полное имя – Мать Тереза Калькуттская, настоящее имя – Агнес Гонджа Бояджиу, алб. Agnes Gonxha Bojaxhiu) – католическая монахиня, основательница женской монашеской конгрегации «Сестры – Миссионерки Любви», занимающейся служением бедным и больным.

Агнес Гонджа Бояджиу родилась 26 августа 1910 г. в македонском городе Скопье в семье албанцев.

В восемнадцать лет она вступила в монашеский орден «Ирландские сестры Лорето». В 1931 г. приняла постриг и взяла имя Тереза в честь канонизированной в 1927 г. монахини-кармелитки Терезы из Лизье, известной своей добротой и милосердием.

Вскоре орден направил ее в Калькутту, где около двадцати лет она преподавала в женской школе Святой Марии. Десятого сентября 1946 г. она получила разрешение от руководства ордена помогать бедным и обездоленным Калькутты, а в 1948 г. основала там монашескую конгрегацию «Сестры – Миссионерки Любви», деятельность которой была направлена на создание школ, приютов, больниц для бедных и тяжелобольных людей независимо от их национальности и вероисповедания. К трем обычным монашеским обетам – нищеты, целомудрия и поста – мать Тереза добавила четвертый: всеми силами служить беднейшим, ничего не требуя взамен.

В 1952 г. мать Тереза открыла в Калькутте первый дом для умирающих. С середины 1950-х гг. стала помогать жертвам проказы, на пожертвования был организован лепрозорий. В 1955 г. мать Тереза основала в Калькутте первый приют для брошенных детей. В этот же период она открыла мастерскую для безработных и дом престарелых.

В 1964 г. мать Тереза получила разрешение папы Павла VI открывать миссии ордена «Сестры Милосердия» не только в Индии, но и по всему миру. С этого времени стали открываться центры ордена в Венесуэле, на Цейлоне, в Италии, в Австралии, в Танзании, в Англии, в Бангладеш, на Кубе, затем и в других странах.

В настоящее время существуют 400 отделений в 111 странах мира и 700 домов милосердия в 120 странах. Миссии матери Терезы, как правило, действуют в районах стихийных бедствий и экономически неблагополучных регионах.

В 1985 г. мать Тереза открыла в Нью-Йорке первый церковный приют для больных СПИДом. Она также взяла на себя заботу о больных детях, родившихся от инфицированных родителей.

Значительную часть деятельности матери Терезы составляли миссии в зонах катастроф, стихийных бедствий и войн. Она посетила палестинские лагеря беженцев в Ливане, Эфиопию во время засухи, Гватемалу после землетрясения, Советский Союз (Чернобыль и Спитак), Боснию и Герцеговину.

В 1987 г. по просьбе папы Иоанна Павла II мать Тереза создала приют для бездомных женщин под названием «Dono di Maria» – «Дар Марии».

Мать Тереза удостоена многих национальных и международных наград, в числе которых высшая гражданская государственная награда Индии – орден «Бхарат Ратна» («Сокровище Индии») (1980),

орден Лотоса третьей степени «Падма Шри» (1962), две высшие награды США для гражданских лиц – Президентская медаль Свободы (1985) и Золотая медаль Конгресса США (1997) и др.

В 1973 г. мать Тереза стала первым лауреатом Темплтоновской премии за прогресс в религии.

В 1979 г. матери Терезе была присуждена Нобелевская премия «За деятельность в помощь страждущему человеку». Всю Нобелевскую премию (800 тысяч шведских крон) она пожертвовала на строительство приютов для бедных.

Она умерла в 1997 г. в возрасте 87 лет, в связи с чем в Индии был объявлен всенародный траур. В октябре 2003 г. беатифицирована (причислена к лику блаженных) католической церковью.

День беатификации матери Терезы отмечается в Албании как национальный праздник.

Во многих странах мира открыты памятники матери Терезе, в том числе в Калькутте в штаб-квартире ордена «Сестры Милосердия», в центре Приштины (Косово), в Москве – у стен кафедрального католического собора Непорочного Зачатия Пресвятой Девы Марии.

О жизни матери Терезы снято несколько документальных и художественных фильмов, поставлен мюзикл. О ней написано множество книг. В честь матери Терезы назван крупнейший аэропорт Албании, улица в Приштине (Косово). Имя матери Терезы носит также самая большая больница Тираны.

В 2010 г. во многих странах мира прошли торжественные мероприятия, посвященные 100-летию Матери Терезы Калькуттской.

3.3. Доброта и жадность – два антипода благотворительности

Как написано в Словаре С. И. Ожегова, «доброта – отзывчивость, душевное расположение к людям, стремление делать добро другим». К этому следует добавить, что добрые поступки обусловлены не принятыми нормами морали, вежливостью и желанием выглядеть лучше в глазах окружающих, а внутренней потребностью сделать так, чтобы другому было хорошо.

Ничто не может сердце изменить —
Ни слава, ни почет, ни положение.
Ни за какие деньги не купить
Нам доброты сердечной, без сомнения.
А что для счастья нужно иногда?
Лишь чуточку сердечного внимания.
Казалось бы, такая ерунда —
Обычное людское понимание.
Благословлен будь тот, кто щедр душой!
И кто людей не судит по одежке,
Всегда готов делиться добротой.
И не откажет никогда в поддержке.
Протянет руку в самый трудный час,
Свои проблемы в этот миг забудет.
И, слава Богу, что живут средь нас
Такие замечательные люди!

Ольга Смирнова

В основе доброты лежат две причины – любовь или жалость. Как только подмешивается что-то еще, доброта переходит в свое уродливое подобие.

Поэтому можно быть добрым, а можно быть «добреньким». Доброта – когда человек беспокоится, чтобы совершенное им добро не обернулось в конечном результате злом. А быть

«добреньким» – сделать, например, за своего ребенка домашнее задание, двойку он не получит, но и не научится решать задачку; или подачка попрошайке, на которую он купит водку. Следовательно, проявление доброты должно быть связано с ответственностью, продуманностью и учетом последствий. К примеру, совершая не самый добрый, с точки зрения самого реципиента, не желающего глубоко вникнуть в суть, поступок, человек уберегает другого от неприятности или способствует его развитию, сохранению здоровья.

Доброта – это единственное одеяние, которое никогда не ветшает.
Г. Торро

Доброта – язык, на котором немые могут говорить и который глухие могут слышать.
П. Бови

Однако добротой – псевдодобротой – можно и развратить.

Псевдодоброту можно разделить на пять основных групп.

1. Доброта демонстративная. Это желание, хотя и тщательно скрываемое, получать одобрение от окружающих («Пусть все смотрят и восхищаются»). При этом варианте объектом приложения доброты служит внешнее окружение. Существует в трех разновидностях: «меня не ценят, но я иначе не могу», «подсаживание на дозу одобрения» и «проявление за чужой счет».

Если человек не получает желаемого одобрения, рано или поздно он прекращает делать добро. Правда, встречаются склонные к мазохизму люди, которые будут продолжать совершать бесплодные добрые поступки, упиваясь непониманием окружающих и бесплодной надеждой на благодарность. Бесплодные – потому что о добре их никто не просил.

Люди, склонные к демонстративности, обычно очень легко подсаживается на одобрение, и «добрые поступки» у них все множатся и множатся.

2. Доброта превосходства. Здесь доброта не лишена аспекта самоутверждения: «могу и делаю, я значительнее тебя». Ведь приятно лишний раз ощутить свою значительность, решив трудные для другого финансовые проблемы.

3. Доброта вредная, когда последствия негативны для реципиента. Например, постоянно помогая деньгами человеку, можно отучить его зарабатывать их своим трудом, превратить его в иждивенца, нахлебника.

Добротой можно часто причинить вред, поэтому, когда хочешь сделать добро, тщательно все обдумай.
Хун Цзычен

4. Доброта вынужденная, когда человек выбирает меньшее из зол, колеблясь между опасностью прослыть бездушным или отдать последнее.

Как нельзя порицать за невольный проступок, так нельзя и хвалить за вынужденное благодеяние.
Еврипид

Этот вариант проявления «доброты» скорее можно отнести к тому, что называют одолжением. Просьба о помощи в этом случае может граничить с собственным унижением.

5. Доброта слабохарактерных. Очень часто добрыми называют людей, которых легко разжалобить, уговорить поступить вопреки своим интересам в интересах других. Слабохарактерный человек легко уступает внешнему давлению, поэтому слабохарактерность можно считать «наведенной» добротой – убедили человека принять чужую нужду как

собственную, а фактически – подчинили. Слабохарактерный идет по линии наименьшего сопротивления: ему легче отдать свое, чем отстаивать.

Милосердие, сочувствие, сострадание – чаще всего этот перечень можно услышать в приложении к той или иной особе женского пола, которую только что святой не называют. Так ли это в действительности? Ученые из Лондонского университетского колледжа продемонстрировали, что информация о переживании боли ближним вызывает в мозгу у человека возбуждение болевых центров, т. е. буквально – сочувствие или сострадание. Как выяснилось, сочувствие вызывают честные люди. К нечестным сочувственно относятся только женщины, у мужчин же при виде страданий мошенника возбуждаются нейроны в центрах удовольствия.
По материалам Интернета (Неймарк Е. Женщины добрее мужчин)

Совершая добрый поступок, человек, так или иначе, наносит себе ущерб, расплачиваясь временем, деньгами, силами или личным пространством. Но масштабы ущерба бывают разными и в нормальном варианте не должны превышать ценности поступка. Иначе проявляемая доброта обернется против самого жертвователя. Человек, настроенный только на отдачу материальных благ, рано или поздно придет к состоянию, когда ему уже нечего отдавать, и будет страдать вдвойне: во-первых, от нищеты, а во-вторых, от невозможности продолжения наслаждения своей добротой.

Нужно помнить и народную мудрость, что ни одно доброе дело не остается безнаказанным для того, кто его сделал. Человека самолюбивого может ущемлять, что он оказался менее значителен, чем его благодетель, по ситуации зависим от него. И не в силах отплатить равной мерой добра, он может стремиться (даже подсознательно) освободиться от психологической зависимости и доказать свою значительность, отплатив за добро злом. Поэтому проявлять доброту надо с оглядкой. Ведь доброго человека всегда используют менее нравственные окружающие, которых не так мало.

Есть и другая сторона вопроса о доброте. Очевидно, что всех не пережалеешь. Всегда найдется тот, кто беднее и несчастнее тебя. Поэтому встает вопрос о мере доброты. Как пишет М. Веллер, [20 - Источник: Веллер М. Доброта // Psylive.ru.] «от того, что в эти самые минуты в Африке неизвестный тебе человек умирает от голода, ты от обеда не отказываешься. Всех не накормишь, а самому кушать надо. Но если голодающий рядом, а больше кругом никого, то свой обед ты ему, безусловно, отдашь: ему нужнее. Ты и так обойдешься, ничего страшного… Добрый к нужде всякого встречного-поперечного, коли она серьезна, готов подойти с меркой: “кому это нужнее – ему или мне?”».

«Истинно добрый человек, – продолжает М. Веллер, – способен уступить другому очередь на бесплатную квартиру, лучшее рабочее место, вообще что-то нужное и важное, что существует только в одном экземпляре на них двоих – если сочтет, что другой имеет на это больше прав или более нуждается. Он честно взвешивает нужду другого и собственную на одних весах – и честно делает выбор в пользу справедливости. <…> А “условный идеал” доброты – это вообще отдавать все по первой просьбе и без просьб. Вот Святой Мартин отрезал прокаженному нищему половину своего плаща – а ведь мог бы отдать весь. Был бы, вероятно, еще святее. Но даже отцы церкви сочли, что половины плаща достаточно. <…> Любая доброта имеет свои границы. Легко быть добрым, если чужая нужда никак не ущемляет твою собственную. Ты богат, а явно нуждающийся человек робко просит у тебя десять рублей. И ты даешь – не чтоб он от тебя отцепился, а из искреннего сочувствия. Недельную зарплату ты уже незнакомому человеку просто так не дашь, самому надо сводить концы с концами. Эта мелкая бытовая доброта твоих интересов, в общем, никак не ущемляет – даже наоборот, наряду с вежливостью и приличными манерами облегчает общение с окружающими, подобно смазке детали в механизме. Они довольны, ты собой доволен, жить лучше и легче. Здесь не приходится делать выбор “или – или” между своим интересом и чужим».

Взаимовыручка во время урагана: жители Нью-Йорка потрясают добротой

Акты доброты, которые осуществлялись разными людьми для помощи пострадавшим во время урагана Сэнди, приятно удивили интернет-сообщество. Десятки подборок в соцсетях посвящены неравнодушию, которое проявляли люди в трех американских штатах, которые пострадали от стихии.

Мэр Нью-Йорка, который приглашал горожан в свой дом, чтобы зарядить мобильный телефон, врач из нью-йоркского района Ист-Виллидж, который всем предлагал бесплатное лечение, дети, которые продавали печенье, чтобы собрать деньги для пострадавших, – все стало проявлением сопереживания и доброты.

Большое количество альтруистических поступков, совершенных во время стихии, стали поводом для создания специальной странички в Facebook с названием «Hurricane Sandy Acts of Kindness». На этой странице люди делятся своими историями и выражают благодарность своим спасителям.

Трогательные истории, рассказанные на страничке, доказывают, что в случае необходимости люди проявляют человечность даже в таком большом городе, как Нью-Йорк.

По материалам Интернета (Live.obosrevatel.com)

Одним из проявлений доброты является щедрость.

Щедрость – морально-психологическая черта личности, заключающаяся в готовности и способности делиться с другими людьми своими материальными и духовными ценностями. Однако такое определение щедрости не отличается от определения доброты. В нем не хватает «изюминки».

Более удачно описывает щедрость С. И. Ожегов: «Щедрый – широко (выделено мной. – Е. И.) оказывающий помощь, охотно тратящийся на других, не скупой». Иными словами, щедрость – это доброта, граничащая с бесконтрольностью, расточительностью, мотовством. Щедрость противоположна скупости, жадности. Она может быть действительной и показной.

Чалдини и Шредер (Cialdini, Schroeder, 1976) провели эксперимент, в ходе которого «сборщик пожертвований» обходил дома жителей пригорода. На его призыв: «Я собираю деньги для Американского общества по борьбе с раком» откликнулись 29 % тех, к кому он обращался, и каждый пожертвовал в среднем $1,44. Когда же он добавлял: «У нас каждый цент на счету», 50 % внесли в среднем по $1,54. Аналогичные результаты были получены и Джеймсом Уэйантом, повторившим этот эксперимент (Weyant, 1984). Когда сборщик произносил фразу:

«У нас каждый цент на счету», количество жертвователей увеличивалось с 39 до 57 %. Более щедрыми оказались те из 6000 жертвователей, отправивших деньги для Американского общества по борьбе с раком по почте, у которых просили небольшие суммы, и каждый из них в среднем пожертвовал не меньше денег, чем те, у которых просили более значительные суммы (Weyant, Smith, 1987). Когда к тем, кто уже однажды жертвовал деньги, обращались с просьбой пожертвовать больше (в разумных пределах), такие просьбы удовлетворялись (Doob, McLaughlin, 1989). Но если сборщик методично обходит один за другим все дома, он может добиться большего успеха, если станет просить небольшие суммы: трудно отказать ему и сохранить репутацию альтруиста.

Майерс Д., 2004

Одним из факторов, способствующих развитию у людей доброты и щедрости, является их генетической особенностью, что показано израильскими учеными.

В их исследовании 203 человека участвовали в интерактивной игре, в которой они могли копить или отдавать деньги. Тесты ДНК показали, что люди, обладающие определенным вариантом гена AVPR1a^ на 50 % чаще отдавали деньги [21 - Knafo A. et al. (2008). Individual differences in allocation of funds in the dictator game associated with length of the arginine vasopressin 1a receptor RS3

promoter region and correlation between RS3 length and hippocampal mRNA. Genes Brain Behav. 7, 266–275.] (Knafo A. et al., 2008).

Имеет значение и фактор социального обмена. Люди жертвуют больше денег на благотворительность тогда, когда получают что-либо взамен (например, сласти или свечи). Даже если то, что они получают, им совершенно не нужно и они сами никогда не стали бы этого покупать, важен сам факт, свидетельствующий о том, что имеет место социальный обмен (Holmes et al., 1997).

Оказывается, цвет помады, который предпочитает женщина, подсознательно воздействует на мужчин, точнее на способность мужчины проявлять щедрость.

Так, команда экспертов из университета в Глазго обнаружила, что помада яркого и сочного красного цвета подсознательно побуждает мужчину к проявлениям щедрости, к трате большой суммы денег. Для установления такой зависимости был проведен интересный эксперимент. В одном из кафе официанткам предложили на работе пользоваться губной помадой разных оттенков, в том числе и классического красного цвета. На протяжении нескольких дней девушки пользовались разными помадами или вовсе обслуживали клиентов без краски на губах. После этого авторы исследования сравнили количество денег оставленных посетителями официанткам в разные дни. Было выяснено, что цвет губ официантки никоим образом не сказывался на количестве денег, которые оставляли в качестве чаевых посетительницы женского пола. А вот мужская часть клиентуры за время проведения исследования была более щедра на чаевые, если девушка использовала именно красную помаду для губ. Причем совершенно не имело значения, как замечают исследователи, какого роста и телосложения была официантка, какого цвета у нее были волосы. Специалисты в области психологии поясняют, что красная помада на губах женщины вызывает у представителей сильного пола ассоциации с сексуальным наслаждением, с возбуждением, а также с крепким здоровьем обладательницы красных губ.

По материалам Интернета (Цвет губ женщины влияет на мужскую щедрость)

Канадскими учеными было проведено глобальное исследование. Испытуемых разделили на две группы: первая группа тратила деньги на себя, вторая – на других. Выясняли, кто из них чувствовал себя счастливее. Большинство опрошенных считали, что станут более счастливыми, потратив все деньги на себя, но получилось наоборот: более счастливыми себя называли те, кто тратил деньги на других, вне зависимости от того, много или мало.

В результате исследования ученые пришли к выводу: богатство как таковое не дает человеку счастья. Если человек имеет самое необходимое для жизни, но стремится к большему, рассчитывая, что тогда станет более счастливым, то это не принесет ему подлинного удовлетворения жизнью. Не зря говорят: «Не в деньгах счастье».

В 1983 г. люди наблюдали по телевидению за тем, как лесной пожар уничтожал сотни жилых домов близ Мельбурна (Австралия). Когда позднее Пол Амато заинтересовался финансовыми и имущественными пожертвованиями, выяснилось, что те, кто был рассержен или безразличен, оказались менее щедрыми, чем те, кто испытывал либо душевный дискомфорт (были потрясены настолько, что заболели), либо эмпатию (сострадание к людям, оставшимся без крова) (Amato, 1986). Великодушие детей тоже зависит от их подверженности душевному дискомфорту и способности к сопереживанию. Джордж Найт и его коллеги из Университета штата Аризона нашли, что некоторые дети в возрасте от 6 до 9 лет более других склонны сочувствовать тем, кто грустит, и тем, кого дразнят (Knight et al., 1994). Эти участливые дети оказались и самыми щедрыми, когда им – после демонстрации видеозаписи обгоревшей на пожаре девочки – предоставили возможность пожертвовать пострадавшим от пожара детям часть денег, полученных

за участие в эксперименте.
Майерс Д., 2004

Детское мотовство. [22 - Для изложения данного материала использована статья: Ребячество или безответственная щедрость? // Семейный бюджет. 2008. № 2.]Бывает, что родители озабочены тем, что их ребенок раздаривает все подряд – сладости, вещи, любимые игрушки, т. е. склонен к мотовству. Однако прежде, чем определить способы воздействия на своего ребенка и справиться с возникшей в семье проблемой, необходимо поразмышлять и найти ее возможную причину.

Дети часто раздают игрушки или меняются ими. При этом малышами движут совершенно разные мотивы: щедрость, простота и наивность, внутренняя неуверенность, мягкость и безотказность. Мы нередко наблюдаем, как между малышами в песочнице разгораются ссоры из-за игрушек, и очень часто мамы, пытаясь воспитать в ребенке щедрость, строго журят своего «жадину», стыдят его и требуют поделиться с соседом. Тогда более робкий начинает сомневаться в собственном праве обладать любимой игрушкой, чувствует себя «плохим» (не понимая, почему) и в конце концов отдает «яблоко раздора» просто для того, чтобы казаться лучше и быть любимее.

Рутефорд и Муссен (Rutheford, Müssen, 1968) исследовали отношение между щедростью детей, их отношением к родителям и такими чертами их личности, как «воспитанность», «кооперативность» и т. п. Оказалось, что наиболее щедрыми были дети, оценивавшие своего отца как «любящего», «образцового»; они же были наиболее «воспитанными» и «кооперативными». Таким образом, щедрость – одна из сторон целого «паттерна» альтруистических черт.
Субботский Е. В., 1977

Другой ребенок, полагая, что лишь так завоевывается расположение товарищей, отдаст все, не считаясь с собственными интересами, а третий из-за робости укрепит в своем сознании неспособность сказать «нет» более настойчивому сверстнику и впредь будет безропотно отдавать то, что у него требуют. Сначала это будут игрушки. Но, немного повзрослев, ребенок может начать выносить из дома те вещи, которые привлекли его внимание, а это могут быть и драгоценности, и деньги. Поэтому родителям необходимо уже с младенчества учить ребенка тому, как правильно взаимодействовать с другими детьми и какие правила при этом соблюдать.

Показывайте и разъясняйте, что такое «личная вещь». Есть вещи, которые предназначены для всех, а есть принадлежащие кому-то одному, которые нельзя брать без разрешения ни в коем случае. Но спрашивают ли сами родители разрешения, прежде чем взять вещь своего ребенка?

Даже младшие школьники могут плохо понимать разницу между «подарить» и «одолжить на время». Маленькие дети очень импульсивны: подарив что-либо другому малышу, впрочем, как и присвоив что-либо без разрешения, они не задумываются, к чему это приведет. Такие ситуации крайне неприятны и для детей, и для родителей, поэтому нужно как можно раньше объяснить своему ребенку, чем один поступок отличается от другого.

Необходимо помочь малышу понять смысл подарка сразу, как только он изъявил желание что-то подарить другому ребенку. Надо объяснить, что дарить – это отдавать навсегда: когда ты подарил, игрушка перестает быть твоей, теперь у нее другой хозяин. И, если ребенку нравится делать подарки, нужно объяснить ему, что можно дарить и по какому поводу.

Иногда «щедрость» у детей объясняется неумением оценить родительский труд. Малыш с детства должен усвоить, что деньги всегда получают за труд, а не просто так. Нужно сформировать у ребенка привычку советоваться с родителями по поводу его подарка кому-либо. И если малыш подарил кому-то дорогую вещь, следует акцентировать его внимание не столько на ее цене, сколько на самом факте поступка: нельзя быть добрым или великодушным за чужой счет.

Причинами раздаривания ребенком всех своих сокровищ могут быть и некоторые внутренние детские проблемы, например он переживает трудную ситуацию дома (развод родителей, рождение

сестры или брата) и ему не хватает внимания и любви. Делая подарки, ребенок пытается компенсировать потерю душевного равновесия, старается «купить» недостающие любовь и внимание.

Родителям нужно объяснить своему ребенку, что настоящую дружбу и любовь не покупают и не выменивают, люди дружат, потому что им вместе интересно, и любят друг друга абсолютно бескорыстно.

Родителям нужно следить за тем, как они сами тратят деньги и как относятся к желаниям ребенка. Нет ли у них самих похожей безотказности? Не тратят ли они слишком часто деньги на ненужные вещи? Не идет ли это в ущерб более насущным потребностям других членов семьи?

Если ребенок уже достаточно большой, а привычка раздаривать все подряд по-прежнему беспокоит родителей, следует прибегнуть к «наглядной агитации»: дать ему почувствовать последствия своих решений, как говорится, на себе. Ребенок отдал дорогую вещь? Откажитесь от похода в парк аттракционов, показав, что стоимость его подарка равноценна целому дню, проведенному всей семьей в этом парке. Ребенок должен понять, что, делясь даже с ближним, необходимо соизмерять свои поступки с возможностями.

Все сказанное, однако, не значит, что ребенок совсем не должен ничего дарить друзьям и относиться к вещам или игрушкам как к единственному ценному благу. Важно не переусердствовать: излишняя бережливость, скупость и мелочность – это другая нежелательная крайность.

Жадность. Для некоторых людей капитал становится не средством удовлетворения своих потребностей, а целью; деньги ставятся во главу угла и являются панацеей от всех видов несчастья. Отсюда нежелание отрывать что-либо от себя, жадность, дисгармония, неудовлетворенность и осуждение любых проявлений щедрости. Постоянный внутренний диссонанс порождает в таком человеке страх перед жизнью и желание иметь все больше и больше, для того чтобы обеспечить себе психологическую безопасность. Собственно, обладание богатством становится основным мотивом жизни. Таких людей в народе называют жадными, алчными, скупыми, скрягами, скупердяями.

Жадина-говядина, соленый огурец. На полу валяется, никто его не ест.
Детская дразнилка

Ю. В. Шербатых (2011, 2012) установил, что уровень жадности у женщин выше, чем у мужчин. Люди с высоким уровнем фрустрации и нереализованных потребностей более склонны накапливать материальные ресурсы и с трудом расстаются с деньгами. Показано также, что люди с высоким уровнем нейротизма по Айзенку отличаются повышенной скупостью и жадностью. Возможно, деньги создают у них дополнительное ощущение защиты и безопасности от жизненных невзгод, хотя это предположение еще нуждается в дополнительной проверке. Данные, полученные Ю. В. Щербатых, в целом подтверждают данные О. С. Дейнеко (1999) о том, что выраженные экстраверты (люди, обращенные на внешний мир) относятся к деньгам более открыто, комфортно и легко, чем выраженные интроверты. Однако хотя уровень экстраверсии по Айзенку и отрицательно коррелировал с показателем скупости, но достоверность этой связи не достигала пороговых значений. О. С. Дейнеко предполагает, что личности с пониженной самооценкой становятся или скупцами, или транжирами. Однако в исследовании Ю. В. Щербатых не установлена прямая достоверная связь между уровнем самооценки и показателями жадности. Отрицательная корреляция между уровнем положительной самооценки и скупостью была, но она также не достигала пороговым уровней достоверности.

Согласно данным, полученным в упоминаемом исследовании, можно отметить положительную корреляцию между результатами тестов на зависть и на скупость ($r = 0,29$, $p < 0,05$) – завистливые люди склонны проявлять скупость, а скупые – завидовать более удачливым людям.

Анекдот

Доктор, дайте мне таблеток от жадности. Да побо-о-о-ольше, побо-о-ольше!

Согласно Словарю С. Ожегова и Н. Шведова, слово «алчный» имеет два значения: 1) жадный, корыстолюбивый; 2) страстно желающий чего-нибудь, выражающий такое желание (в этом случае иногда в качестве синонима алчности используется слово «ненасытность»). Тот же Толковый словарь описывает понятие «жадность» через три свойства личности: 1) скупость, корыстолюбие; 2) чрезмерное стремление удовлетворить свое желание; 3) настойчивость в стремлении удовлетворить свое желание. В принципе, различия в определении понятий «алчный», «скупой» и «жадный» в таком описании не настолько велики, чтобы считать их разными психологическими качествами личности.

Однако Ю. В. Щербатых (2010) делает уточнение, отмечая, что между терминами «алчность» и «скупость» есть принципиальное отличие. С его точки зрения, «алчность» – это стремление получить как можно больше, а «скупость» – это стремление потратить как можно меньше. Алчный человек больше печется о приумножении доходов, а скупой – об уменьшении расходов. Недаром С. Кузнецов в своем Словаре, отмечает Ю. В. Щербатых, определяет скупого человека как «чрезмерно до жадности бережливого, всячески избегающего расходов, трат». Правда, в итоге эффект получается похожим: приумножение богатства, но способы достижения результата отличаются. По мнению Ю. В. Щербатых, жадность является комплексом двух самостоятельных личностных качеств – алчности и скупости. Эта черта личности включает как стремление получать все больше новых благ, так и нежелание расставаться с накопленным богатством.

В исследованной нами популяции, в которой преобладали студенты экономического и гуманитарного профиля ВФ МГЭИ, показатель скупости равнялся 3,3 ± 0,2 балла, алчности – 5,0 ± 0,3 балла, а жадности – 8,2 ± 0,4 балла. При этом корреляция между шкалами «скупость» и «алчность» практически отсутствовала, что позволяет нам утверждать, что мы измеряли два самостоятельных психологических конструкта. Уровень корреляции между шкалами «скупость» и «жадность» составляла 0,58 ($p < 0,001$), а между шкалами «алчность» и «жадность» 0,77 ($p < 0,001$).

Щербатых Ю. В., 2011

Я бы не стал настаивать на обязательной комплексности жадности. Возможно, и алчность, и скупость проявляются как независимые друг от друга виды жадности, что подтверждают и полученные Ю. В. Щербатых данные. Поэтому-то и алчность, и скупость используются в разговоре как синонимы жадности.

Точка зрения

Люди путают жадность со скупостью и глупостью. А это, как говорят в Одессе, две большие разницы. Скупость – хроническое маниакальное состояние, по симптомам схожее с самыми серьезными психическими болезнями. Скупой человек не движется вперед, его жажда денег обусловлена желанием ими обладать, не расходуя из них ничего. Таким образом, накопительство происходит ради денег как самоцели. Это созерцание собственного богатства через пыльное, потрескавшееся окошко своей жизни. Есть интересная притча о людях, которым было позволено войти в хранилище и взять оттуда столько золота, сколько они смогут унести. Так вот, уйти смог лишь один. Остальные были не в силах справиться с приступом «жабы», видя, что за спиной – больше, чем в карманах. И это не жадность. Это элементарная глупость и неспособность здраво оценивать ситуацию. Жадность же в первозданном, чистом виде толкает людей к самосовершенствованию. Жадность – едва ли не единственное из чувств, помогающее людям, заброшенным в океан бурной, безжалостной, несовершенной жизни, выплывать. А со временем

пересаживаться со своих плотов на большие, блестящие корабли.

По материалам Интернета (shkolazhizni.ru)

Жадный человек постоянно охвачен страхом потерять все нажитое. Еще Гельвеций писал, что скупые люди подобны ипохондрикам, которые живут в постоянном страхе, повсюду видят опасности и боятся разбиться от прикосновения к чему-нибудь. Иногда жадность доходит до абсурда, до маниакального состояния. Такому человеку кажется, что с ним живут, общаются только из-за денег, спят и видят, как бы его обокрасть. Он становится глубоко несчастным, если ему приходится потратить лишнюю копейку. В мире таких людей нет ярких красок: страх и недоверие сковывают их душу, все кругом кажутся им врагами.

Яркое описание одного из скупых людей дал А. С. Пушкин:

Я каждый раз, когда хочу сундук
Мой отпереть, впадаю в жар и трепет,
Не страх (о нет! кого бояться мне?
При мне мой меч: за злато отвечает
Честной булат), но сердце мне теснит
Какое-то неведомое чувство…
Нас уверяют медики: есть люди,
В убийстве находящие приятность.
Когда я ключ в замок влагаю, то же
Я чувствую, что чувствовать должны
Они, вонзая в жертву нож: приятно
И страшно вместе.
(Отпирает сундук.)
Вот мое блаженство!
(Высыпает деньги.)
Ступайте, полно вам по свету рыскать,
Служа страстям и нуждам человека.
Усните здесь сном силы и покоя,
Как боги спят в глубоких небесах.
Хочу себе сегодня пир устроить:
Зажгу свечу пред каждым сундуком,
И все их отопру, и стану сам
Средь них глядеть на блещущие груды.
(Зажигает свечи и отпирает сундуки один за другим.)
Я царствую!.. Какой волшебный блеск!
Послушна мне, сильна моя держава;
В ней счастие, в ней честь моя и слава!
Я царствую…
…Кто знает, сколько горьких воздержаний,
Обузданных страстей, тяжелых дум,
Дневных забот, ночей бессонных мне Все это стоило?..
…О, если б мог от взоров недостойных
Я скрыть подвал! О, если б из могилы
Прийти я мог, сторожевою тенью
Сидеть на сундуке и от живых
Сокровища мои хранить, как ныне!..

Жадность никогда не испытывает удовлетворения от того, что имеет, всегда желая и ожидая большего. Это голод, который невозможно утолить, глубокая форма ненасытности. Жадность – это один из типов эгоизма. И большинство из нас с детства знают, что эгоизм – это греховное, плохое или злое дело. Взгляд на жадность (алчность) как на нечто эгоистичное, греховное, как страсть или ненасытность, как стяжательство материальных благ существует с давних времен. Святой Фома Аквинский говорил, что жадность – это «прегрешение против Господа, так же как и любые другие смертные грехи, поскольку человек презирает вещи вечные в пользу вещей временных». Алчность особенно выделяется как один из семи смертных грехов католической церковью. А Преисподняя Данте Алигьери даже оставляет один из кругов Ада специально для наказания жадных. Таким образом, алчность или жадность воспринимается церковью как грех в силу ее переоценки важности материальных вещей в ущерб нематериальным или духовным аспектам бытия.

Скупые копят, как если бы должны были жить вечно; моты расточают, как если бы должны были скоро умереть.
Аристотель

Скупой крадет у своих потребностей ради обогащения своего воображения.
П. Буаст

Скупой отказывает себе в необходимом для того, чтобы доставить себе излишнее в будущем, которое никогда не настает.
Л. Сэй

Патологически жадного человека в большинстве случаев отличают завистливость, неумение выстраивать стабильные отношения с окружающими, подозрительность, неспособность работать на перспективу, конфликтность и, как следствие, вынужденное одиночество. Естественно, что и личная жизнь будет далека от гармонии. Жадные люди ригидны и тугоподвижны в мышлении. Они злопамятны и, как правило, не способны сделать шаг навстречу. Их отличает хорошо маскируемая неуверенность в себе. Жадный человек никогда не верит в доброту и щедрость другого и в то же время охотно рассказывает о своей щедрости.

Парадоксально, но жадность часто переходит в свою противоположность. Доведя жадность до абсурда и дойдя до крайней ее степени, человек как с цепи срывается: он тратит, разбазаривает, проигрывает свой капитал, и удержать его нельзя. А потом опять начинается новый виток накопления богатства, сопровождаемый новым приступом жадности.

Результаты исследований (Rubinstein C., 1981) позволили классифицировать людей на две существенно различающиеся группы: материально удовлетворенных и материально неудовлетворенных. Первые контролируют свои финансы, тогда как вторые позволяют деньгам управлять их поведением. Так, если возникает желание купить что-нибудь слишком дорогое, то представители первой группы постараются либо накопить достаточно денег, либо забыть об этой вещи. Неудовлетворенные же чаще всего попытаются взять деньги в долг. Во второй группе также значительно выше частота эмоциональных расстройств и психосоматических заболеваний. Существует ряд факторов, определяющих материальную удовлетворенность: уровень личного благосостояния, уровень материальных потребностей, направленность личности, опыт предыдущего удовлетворения материальных потребностей и положительная высокая оценка вероятности удовлетворения материальных потребностей в будущем (Семенов М. Ю., Ефремов Е. Г., 2003).

Исследователи отмечают, что психологическое отношение к деньгам связано с источником происхождения конкретной суммы. Бережному и экономному отношению к заработной плате часто противостоит расточительное отношение к неожиданному доходу, например премии, и особенно к каким-либо незаслуженным деньгам. Расставание с легкополученными суммами (наследство, подарок, находка, выигрыш) происходит психологически значительно легче и проще. Характер окружающей обстановки также влияет на психологическое восприятие оттока денег. С деньгами расстаются заметно проще, чем обычно, в праздники, особенно под Рождество или Новый год, во время отпуска, дня рождения и пр. Отношение к деньгам также зависит и от ролевого положения, в котором находится тот или иной человек; например, когда человек приглашает к себе гостей или раздает подарки – при этом расставание с деньгами происходит достаточно легко (Дейнеко О. С., 1999). Специалисты в области экономической психологии отмечают, что психологическое отношение к деньгам у разных людей зависит от ряда факторов: пола, возраста, социального положения и пр. <…> У мужчин выявляется тенденция придавать деньгам повышенную ценность. Они оказались более компетентными в обращении с деньгами и более склонны к риску в целях их приобретения. Женщины же выражают более сильную фрустрацию по поводу отсутствия денег и больше завидуют тем, кто их имеет. Женщины в большей степени, чем мужчины, используют траты, покупки как фактор самоуспокоения, психотерапии. Отношение к деньгам также связано с особенностями их характера и направленности личности (уровнем самооценки и экстраверсии).

Щербатых Ю. В., 2011

В жизни нет абсолютно черного и противоположного ему белого – очень много различных оттенков. Так, может быть, жадность заложена в человеческой природе как психологическая защитная реакция, предохраняющая от расточительности? Ведь если бы в структуре личности богатого человека расточительность парадоксальным образом не уживалась с жадностью, то первый же его поход в казино становился бы одновременно и последним. Может быть, прав автор приводимой ниже точки зрения?

Кто он – жадина? Каков его портрет? Эдакий подлый, толстый, лоснящийся мальчиш-плохиш, лопающий варенье на глазах хороших, нежадных, худеньких героев. Нам даже не приходится напрягать воображение – оно услужливо предоставляет картинку толстяка-плохиша в долю секунды. Только лишь слышим мы о чьей-либо жадности, как тут же – готово! Знаете, откуда в нашем воображении сидит это клише? Оно в нас вложено. Вы впитали этот образ с детства, с тех самых времен, когда просматривали, усмехаясь, карикатуры на миллионеров, «мистеров Твистеров» с огромными сигарами в хищных ртах, в цилиндрах и белых гетрах. Нам вдалбливали с пеленок, что жадность – это плохо, что жадность – это порок, а иногда – страшное проклятие, сулящее обреченным быть жадными желтую кожу, сморщенные узловатые руки, спутанные волосы и корки хлеба при набитых сундуками с золотом подвалах. Но именно в этом основное заблуждение. Насчет того, что «жадину-говядину никто не ест» – совершенно справедливое высказывание. Не так-то просто его «съесть». Не сладкий он, иначе говоря. На предложение «помочь нуждающимся» человек такой в лучшем случае попросит кое-что «уточнить». Жадный человек деньги считает. Жадный человек сто раз отмерит, прежде чем отрезать даже микроскопически малую часть от своих сбережений. И потому деньги у такого человека есть и будут. Деньги его любят, потому что он (жадный) относится к ним с должным уважением и расстается с ними, как с детьми, уезжающими в летний лагерь. Неохотно расстается.

По материалам Интернета (shkolazhizni.ru)

Таким образом, при помощи жадности человек пытается (подчас бессознательно) всего лишь сохранить свой капитал. В этой связи становится объяснимой следующая зависимость – чем больше у человека денег, тем больше его скупость.

О жадных миллионерах. Эта история произошла с одной моей близкой знакомой, к которой приехал в славные советские времена папа из Америки. Папа оставил жену с малолетней дочерью на руках в СССР и объявился лишь спустя двадцать лет. Заскучал, захотел увидеть, как живет его дочь, чем дышит. Объявился блудный папа в качестве обычного американского миллионера, владельца нескольких нефтяных скважин и недвижимости в Техасе. О своем трудовом пути он не рассказывал, лишь давал понять в письмах, что многие годы «пахал, как лошадь». И вот, через неделю нога миллионера должна ступить на советскую землю. Дочь решила «в грязь лицом не ударять». Несколько дней пролетели в поисках дефицитных продуктов, хрустальных фужеров и элитного спиртного. Были мобилизованы все знакомые, все друзья и подруги, одалживались серебряные столовые приборы, позолоченные блюда и скатерти ручной работы. Прошла неделя, наступил день приезда родителя. Стол ломился от невиданных для простого советского смертного яств, под потолком сияла хрустальная люстра, за столом сидел озабоченный чем-то папа. Потом он поднялся и произнес короткую речь. Смысл речи сводился к тому, что он очень польщен таким приемом, что он благодарен дочери, но удивлен и удручен ее. расточительством! «Я могу себе представить, сколько стоил тебе этот стол. И я хочу сказать, что ты вполне могла встретить меня намного скромнее. При таком отношении к деньгам у вас их никогда не будет». Я думаю, что из той истории присутствующие вынесли прямо противоположные выводы. Кто-то задумался над мудростью слов миллионера, а кто-то посчитал его. жадным! Дочь спустя некоторое время уехала в США и уже там поняла в полной мере концепцию богатых людей, не тратящих понапрасну ни цента. и о щедрых голодранцах.

По материалам Интернета (shkolazhizni.ru)

Итак, то, что принимается за жадность и скупость может оказаться положительными качествами, отражающими расчетливость, экономность и бережливость человека. Как говорил Л. Сэй, бережливость не хочет ничего расходовать по-пустому, скупость же вовсе ничего не хочет расходовать. По С. Смайлсу, [23 - Смайлс Самюэль (1816–1903), английский писатель.] бережливость является дочерью благоразумия и сестрой умеренности. Но бережливость может перейти и в скупость, если человек переступит за грань разумного и богатство станет для него навязчивой идеей.

В связи со сказанным в понимании жадности, с моей точки зрения, следует сделать уточнение. Жадный (скупой) – не тот, кто не отдает последнее, а тот, кто не отдает лишнее. Поэтому осуждения заслуживает второй, но не первый.

Жадность обедняет своего обладателя.

Эриан Шульц

Высшее богатство – отсутствие жадности.

Луций Анней Сенека (младший)

Детская жадность. Все родители знают, что маленькие дети постоянно проявляют жадность во время нахождения на детской площадке, с криком отбирая свои игрушки у других детей, если те хотят ими поиграть. А тяга к чужим игрушкам происходит потому, что новые игрушки всегда привлекательны и в 1,5–3 года у малыша еще не сформировано понятие «чужое». В эти годы ребенку принадлежит весь мир. Но и при этом малыши по своей натуре эгоцентрики. Отдать свою игрушку – это «оторвать» от себя свою собственность.

С одной стороны, жадность – негативная сторона поведения, а с другой – когда ребенок говорит «мое», он тем самым обозначает свое личное пространство и то, что в него входит, то, что ему дорого. Таким образом, у ребенка формируется чувство собственности. Это период, когда малыш

только начинает формировать вокруг себя границы «своего», вследствие чего в будущем у него появится понятие «чужого».

Защищая свою собственность, ребенок учится говорить «нет», что может пригодиться ему во взрослой жизни. Если же он не сформирует эту способность, то может стать объектом для манипулирования. Например, будет потакать капризам окружающих в ущерб своим интересам, давать деньги в долг, не получая их обратно, целый год выпрашивать у знакомых вещи, которые дал им в пользование на неделю.

Психологи утверждают, что очень редко жадность может быть чертой характера. В связи с этим нужно учитывать, что дети любят подражать своим сверстникам и жадностью можно «заразиться». Если в песочнице есть ребенок, который забирает все игрушки, то другие дети быстро у него «научатся» жадности. В этом случае нужно постараться найти ту детскую площадку, где играются дети постарше, которые уже имеют опыт обмена.

В возрасте 3–4 лет дети начинают активно дружить и на первый план выходят совместные игры («дочки-матери», «паровозик» и др.). Теперь уже важна не только собственность ребенка, его игрушки в песочнице, но и другие дети – контакт с ними. Само общение выходит на первый план, а игрушки становятся предметами, помогающими организовать игру. Ребенок начинает понимать, что делиться игрушками и, в общем, своим пространством с окружающими – в его интересах, и тем самым он обеспечит себе более интересное и полноценное взаимодействие с окружающей средой.

Именно в этом возрасте нужно воспитывать умение делиться, щедрость. Ребенок начинает понимать, что, позволив играть своей игрушкой другим, он сможет играть вместе с остальными детьми.

Если жадность проявляется в 5–7 лет, то это свидетельствует о некоторой дисгармоничности, психологических проблемах, которые прячутся за жадностью. Только разобравшись в них, можно исключить саму жадность. Рассмотрим ситуации, которые чаще всего приводят к жадному поведению.

1. Недостаточное проявление любви, теплых чувств со стороны родителей. Часто такие дети имеют неполные семьи, живут в детских домах или в семье, где родители много работают и не в силах уделять достаточно времени сыну или дочери, а также в семьях, в которых «не принято» проявлять чувства. В подобной ситуации для ребенка любой подарок со стороны родителей является особо ценным и служит заменой чувств, которых он не получает от мамы и папы. Ему трудно делиться такими игрушками и сластями. Поэтому в данном случае для коррекции жадности необходимо корректировать всю систему внутрисемейных отношений.

2. Ревность к своим братьям или сестрам может проявиться в жадности. Особенно с появлением младшего ребенка, старший ребенок может внезапно усомниться в том, что мама его любит. Интуитивно он чувствует, что мама отдает приоритет в заботе и любви новому члену семьи. Это бывает тогда, когда он видит, как мама носит на руках малютку, баюкает его, не отходит от него ни на шаг и часто не в силах уделить столько же времени старшему ребенку. Впоследствии кроха может ломать игрушки старшего ребенка, что тоже обижает его. Ведь часто младший ребенок остается безнаказанным.

3. Стремление к доминированию является одним из проявлений жадности – это жажда быть главным, значимым. Часто эти дети ведут себя как маленькие тираны. Их запросам потакают все члены семьи. В случае отказа ребенок может закатить истерику, особенно в людном месте. Такой ребенок всегда дает понять, что его желания самые главные.

4. Застенчивость ребенка и неумение налаживать контакты со сверстниками со стороны тоже может выглядеть как жадность. Ребенок сидит в уголке, обняв свою любимую игрушку, и наблюдает за играми остальных детей. Игрушка в руках стеснительного ребенка – единственный близкий и знакомый предмет в окружающей обстановке. И на просьбы других детей поиграть с его игрушкой, он, конечно, может отказать им, чтобы сохранить ощущение безопасности.

Иногда склонность к бережливости тоже может выглядеть жадностью. Но за бережливостью

стоит страх, что игрушку ребенка могут сломать, испортить, если он передаст ее кому-нибудь. Просто такой ребенок аккуратно обращается со всеми вещами и поделится ими только с теми, кому будет доверять.

Родителям следует помнить, что таблеток от жадности не существует. От нее можно избавиться только лишь путем долгой и у*censored*й работы над избавлением от нее. Очень многое зависит от воспитания и от условий проживания ребенка. В семьях с низким достатком желания ребенка что-то иметь (например, новую игрушку) сразу пресекаются фразой «Нет денег!» Ребенок терпит лишения, у него нет того, что есть у других, и с возрастом страсть к «приобретательству» новых вещей и ценностей может стать маниакальной. В обычных семьях тоже могут вырасти жадные дети из-за неправильного воспитания. Например, когда малыш хочет поделиться с кем-то из взрослых конфеткой, ему отвечают: «Что ты, не надо, съешь сам!» И ребенок съедает. Раз предложил – отказались, два предложил – не взяли, и ребенок больше не делится ни с кем, а берет все себе.

Советы родителям. Первое и самое главное правило – не кричать, а просто рассказать малышу, а еще лучше показать на своем примере, что значит делиться. Окружающие его люди должны показать, что надо уметь не только брать, но и давать.

В споре за игрушку старайтесь переключить внимание малыша на что-то увлекательное. Обязательно нужно предлагать обмен ценностями, если одна из сторон сопротивляется – значит пока «не время». Не берите на прогулку дорогие игрушки, чтобы не привлекать внимание других детей, или же берите с собой несколько интересных предметов для отвлечения интереса. Когда ваш малыш захочет повозить чужую машинку, у вас будет возможность дать поиграть вашими игрушками.

При обучении навыкам обмена очень важно следить за своим поведением, тоном, мимикой, быть спокойным, осуждая проявление агрессии у своего ребенка, необходимо стараться мягко и настойчиво отдавать собственность владельцу. Если же ребенок против, то в следующий раз гуляйте в другом месте, без привычных ему друзей. Так малыш поймет, что нельзя желаемого добиваться криком.

Уважайте собственность ребенка, не отбирайте игрушки насильно, постарайтесь переключить внимание малыша. Не заставляйте малыша делиться своею собственностью, ведь тогда вы покушаетесь на нее и он может перестать вам доверять. А в будущем такая настойчивость со стороны взрослых может вызвать обратный эффект и ребенок будет отказывать окружающим даже в небольших просьбах.

Поощряйте ребенка, чаще внушайте ему, что он добрый, храбрый, щедрый. Используйте для этого специальные истории о щедрости и доброте. Например, педиатры рекомендуют эффективный метод под названием «сказкотерапия». Можно создать ситуацию в сказке, которая приключилась на детской площадке, обыграв ее и выставив малыша, который делится со всеми, положительным героем. Желательно сочинять сказки сразу же после происшедшего, пока в памяти малыша сохранились эти картинки.

Не стыдите и не наказывайте ребенка, не называйте ребенка «жадиной» – так вы еще больше заострите внимание ребенка на его поведении, а это может усилить склонность к жадности.

Предоставляйте ребенку возможность проявить свою щедрость, помогайте ему, подсказывайте, как это сделать лучше. Превратите в событие один-единственный случай проявления им щедрости.

Показывайте малышу уроки щедрости на своем примере: делитесь с другими людьми в его присутствии.

В обществе детей научите ребенка меняться игрушками, но сначала предупредите его, что нужно спросить разрешения.

Когда вы идете в гости, берите с собой свои игрушки. В гостях малыш заинтересуется новыми игрушками, а свои сможет одолжить.

Воспитывая щедрость, следует набраться терпения. Искреннее желание делиться можно пробудить в ребенке только если он увидит и почувствует пользу от такого действия, если оно

принесет ему удовольствие и радость. А поддержка и одобрение родных людей закрепит его уверенность в том, что он выбрал правильное решение в сторону щедрости и доброты.

3.4. Формы выражения благотворительной деятельности

Благотворительная деятельность может выражаться в разных формах, например:

• в выработке и передаче знаний и умений о более успешных, поощряемых и полезных данной общественной системе (на данном временном отрезке и при известных обстоятельствах) видах деятельности, создании приемлемых условий (среды) для их осуществления и деятельное приглашение к участию в оных («дарить удочку, а не рыбу»);

• в передаче еды, имущества и иных предметов потребления, а также средств их приобретения, в том числе денег;

• в бескорыстном выполнении работ, оказании услуг (например, бесплатные услуги юриста в профессиональной деятельности благотворительным, общественным и иным некоммерческим организациям, а также частным лицам, которые не могут подобную помощь оплатить).

Это может быть и гуманитарная помощь, которая состоит в предоставлении продовольствия, одежды, лекарств нуждающимся. Видами гуманитарной помощи, стимулирующими деятельность, являются микрокредиты и возможность получения бесплатного образования.

Меценатство – покровительство и осуществление благотворительности с чьей-то стороны организациям и деятелям культуры и искусства, культурное спонсорство.

Слово «меценатство» связано с именем богача и государственного деятеля Древнего Рима Гая Цильния Мецената, который был другом и советником императора Августа и прославился тем, что покровительствовал и оказывал материальную поддержку поэтам, художникам, актерам и музыкантам. Часто меценатство отождествляется с благотворительностью в сфере культуры. Однако понятие «благотворительность в сфере культуры» несколько шире по содержанию, чем «меценатство», поскольку последнее предполагает наличие мецената – представителя частного сектора, в то время как благотворителями в сфере культуры могут выступать и юридические лица.

Меценат помогает не столько человеку, сколько той общественной роли, которую он играет. Он поддерживает нищего гениального художника не потому, что тот беден, а из-за того, что он художник. То есть поддерживается не сам человек, а его талант; его роль в развитии культуры, науки, искусства. В России с конца XIX в. в среде состоятельных промышленников и богатых купцов появилось много меценатов, вкладывавших деньги в развитие культуры и искусства. Имена многих из них навсегда вошли в историю России: Третьяковы, Мамонтовы, Бахрушины, Морозовы, Прохоровы, Щукины, Найденовы, Боткины и др.

Мамонтов Савва Иванович (1841–1918) – русский предприниматель и меценат. Савва Мамонтов активно поддерживал различные виды творческой деятельности, заводил новые знакомства с художниками, помогал организациям культуры, устраивались домашние спектакли, даже организовал на сцене театра Солодовникова частную оперную труппу (1885 г.; частные труппы были разрешены с 1882). В 1870–1890 гг. имение Абрамцево стало центром художественной жизни России. Здесь подолгу жили и работали русские художники (И. Е. Репин, М. М. Антокольский, В. М. Васнецов, В. А. Серов, М. А. Врубель, М. В. Нестеров, В. Д. Поленов и Е. Д. Поленова, К. А. Коровин) и музыканты (Ф. И. Шаляпин и др.). Многим художникам Мамонтов оказывал существенную поддержку, в том числе и финансовую, но не занимался коллекционерской деятельностью.

Рябушинский Николай Павлович (1877–1951) – собиратель русской и западноевропейской живописи, антиквар, связал свою меценатскую деятельность с отечественным изобразительным искусством. Он стремился стать организующим центром символизма, поднять его значение и авторитет в художественнокультурной жизни Москвы. Н. П. Рябушинский решил выступить в роли

преемника петербургского мецената С. П. Дягилева и продолжить традицию «Мира искусства». Он организовал выпуск шикарного и высокохудожественного иллюстрированного журнала под названием «Золотое руно», большую часть расходов на издание которого Рябушинскому приходилось возмещать из собственных средств. При его финансовой помощи организовывались художественные выставки.

Морозов Савва Тимофеевич (1862–1905), российский предприниматель и меценат из семьи Морозовых. Савва Тимофеевич выступал в роли покровителя искусства, в частности принял участие в становлении Художественнообщедоступного театра (ХОТ, ныне МХАТ). В 1898 г. он стал одним из директоров и пайщиков ХОТ. Много вкуса и понимания в области литературы и актерского творчества было обнаружено Морозовым во время худсоветов.

Им был сделан самый крупный вклад в собранный для существования театра капитал – 10 тысяч рублей. На деньги Саввы Морозова для театра было приобретено и перестроено Шехтелем здание в Камергерском переулке. Театр был отстроен в несколько месяцев, причем в архитектуре и планировке сказалось новаторство, предложенное Морозовым. При строительстве он руководствовался девизом «все для искусства и актера, тогда и зрителю будет хорошо в театре». Театр был оборудован очень дорогой вращающейся сценой, оснащенной уникальным механизмом, выписанным из Англии. Особое внимание уделялось удобствам актеров: гримерные были оборудованы в соответствии с привычками каждого актера. Предназначенная для зрителей часть здания была отделана с максимальной простотой, чтобы ничто не отвлекало внимания во время спектакля. Освещение театра было устроено по последним усовершенствованиям того времени. Здание театра было открыто в 1902 г Общие расходы Морозова на театр составили около 500 тысяч рублей (в то время хороший каменный особняк в центре Москвы можно было приобрести за 10 тысяч). «Этому замечательному человеку суждено было сыграть в нашем театре важную и прекрасную роль мецената, умеющего не только приносить материальные жертвы искусству, но и служить ему со всей преданностью, без самолюбия, без ложной амбиции, личной выгоды», – так отозвался о Савве Морозове К. С. Станиславский.

Много средств отводилось Морозовым на улучшение социально-бытовых и производственных условий рабочих его мануфактур. При строительстве новой фабрики цеха возводились улучшенной планировки, строились новые казармы и больница, техническое устройство которой свидетельствовало о санитарном обслуживании на европейском уровне. Для престарелых рабочих была открыта богадельня. Заботился Савва Морозов и о досуге рабочих: в Никольском на средства фабриканта был устроен парк для народных гуляний, организованы библиотеки, было заложено здание каменного театра (достроено уже после гибели Саввы Тимофеевича).

В наше время в роли меценатов выступают не только видные бизнесмены, но и губернаторы, мэры городов, президенты и их родственники.

Фандрайзинг. Одним из основных механизмов благотворительности является фандрайзинг, синонимы которого – привлечение пожертвований, а также в некотором роде милостыня. Фандрайзинг – сбор средств для конкретной адресной помощи, например на операцию больному ребенку. Такой филантропической деятельностью занимаются многие небольшие некоммерческие, в том числе волонтерские, организации. Особенно широко практика сбора пожертвований на конкретные нужды распространена за рубежом, например в США.

Волонтерство (от лат. voluntarius – «добровольно») – это широкий круг организованной деятельности, осуществляемой добровольно на благо отдельных лиц и широкой общественности без расчета на денежное вознаграждение. Добровольцы с точки зрения закона РФ – физические лица, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного выполнения работ, оказания услуг (добровольческой деятельности).

Волонтерство в России до революции 1917 г. было распространено довольно широко. В добровольной работе в приютах, больницах, учебных заведениях участвовали члены царской

семьи, интеллигенция, предприниматели. В годы советской власти участие в безвозмездной общественной деятельности носило скорее принудительный характер, чем добровольный, что сформировало в нашем обществе негативное отношение к такого рода деятельности. И лишь с 1990-х гг. волонтерское движение начинает возрождаться, причем в основном в нем участвует молодежь (старшие школьники и студенты).

Для организации добровольческой деятельности, с одной стороны, создаются вакансии добровольцев в благотворительных организациях, с другой – формируется круг поддерживающих организаций и сам добровольческий корпус участников благотворительной деятельности, согласных принимать участие в бесплатном труде во благо нуждающихся.

Понятием «добровольческая (волонтерская) деятельность» в русском языке часто подменяют понятие «общественная деятельность», которой обозначают любую полезную деятельность во благо общества. Деятельность добровольцев направлена в первую очередь на помощь остронуждающимся слоям населения (старость, беспризорность, инвалидность, стихийные бедствия, социальные катаклизмы). Волонтеры участвуют в проведении крупных международных спортивных соревнований, помогая болельщикам из других стран ориентироваться в городе, обеспечивая порядок во время соревнований и т. п. Многие так называемые международные волонтеры из развитых стран сами специально едут в развивающиеся страны для осуществления благотворительной деятельности.

Волонтеры получают от своей работы не меньше, а иногда даже больше удовольствия, чем люди, чей труд вознаграждается деньгами (Аргайл М., 2003).

Однако часто волонтерская деятельность может служить путем к оплачиваемой работе, так как в ней есть возможность проявить и зарекомендовать себя с лучшей стороны, попробовать себя в разных сферах деятельности и определиться с выбором жизненного пути.

К сожалению, в России из-за многих социальных стереотипов волонтерская деятельность плохо приживается и не пользуется одобрением большинства населения. Последние исследования показали, что процент населения, занимающегося добровольчеством, ничтожно низок, в то время как во многих странах Европы, Азии и Америки волонтерство является обычным явлением.

Проанализировав мотивацию волонтеров, в частности тех, кто ухаживает за больными СПИДом, исследователи (Clary, Snyder, 1993, 1995; Clary et al., 1998, 1999) выявили шесть побуждающих к этому причин.

1. Нравственные причины: желание действовать в соответствии с общечеловеческими ценностями и неравнодушие к другим.
2. Когнитивные причины: желание лучше узнать людей или приобрести навыки.
3. Социальные причины: стать членом группы и заслужить одобрение.
4. Карьерные соображения: приобретенный опыт и контакты полезны для дальнейшего продвижения по службе.
5. Защита собственного Я: желание избавиться от чувства вины или бегство от личных проблем.
6. Повышение самооценки: укрепление чувства собственного достоинства и уверенности в себе.

3.5. Субъекты благотворительной деятельности

Благотворительная деятельность осуществляется как при личном участии отдельных граждан и учреждений, так и при участии различных благотворительных организаций, фондов и церкви.

Частная благотворительность – наиболее распространенный вид благотворительной деятельности, она заключается в жертвовании частными лицами на определенные цели как денег, так и вещей, медикаментов – словом, любых ресурсов.

Участие в благотворительности отдельных граждан связано чаще всего с подачей милостыни нищим. Уже вскоре после поощрения церковью благотворительности появляется слой

профессиональных нищих, сделавших сбор подаяния своим промыслом. Многие из них при этом были (и остаются) вполне здоровы и работоспособны. Уже в Средние века в обществе нарастает осуждение данного явления и стремление отделить действительно нуждающихся от лентяев и зачастую циничных симулянтов. Среди принимаемых в то время мер в ряде стран Европы – запрет подавать милостыню «кому попало» с наложением штрафа, а порой и применение розог за его нарушение.

Со временем появились более культурные виды благотворительности, получившие название общественного призрения.

Если милостыня подается тому, кто протягивает руку, хотя бы он мог эту руку приложить и к труду, то общественное призрение оказывает помощь только тем, кто не в состоянии себя призреть и не делает из своей нужды промысла.

В начале августа 2010 г. 38 американских миллиардеров подписали обязательство отдать не менее половины своего состояния на благотворительность.

С инициативой под названием «Клятва дарения» (англ. The Giving Pledge) выступили основатель корпорации Microsoft Билл Гейтс и известный инвестор Уоррен Баффет. Среди подписавших инициативу – кинорежиссёр Джордж Лукас и мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг. Десятого декабря 2010 г. к инициативе Уоррена Баффета присоединились Марк Цукерберг и Дастин Московиц, основатели крупнейшей в мире социальной сети Facebook. Вместе с ними к инициативе, поощряющей богатейших американцев на участие в благотворительности, присоединилось еще пятнадцать человек.

Канадцы Аллен и Виолет Лардж, выигравшие в июле 2010 г. $10,9 млн в лотерею, $10,6 млн раздали различным организациям в своей округе.

Благотворительные организации. Благотворительной организацией является неправительственная (негосударственная и немуниципальная) некоммерческая организация, созданная для осуществления благотворительных целей путем благотворительной деятельности в интересах общества в целом или отдельных категорий лиц.

Благотворительные организации создаются в формах общественных организаций (объединений), фондов, учреждений и в иных формах, предусмотренных федеральными законами для благотворительных организаций. Благотворительная организация может создаваться в форме учреждения, если ее учредителем является благотворительная организация.

Благотворительные организации оказывают содействие в развитии по не приоритетным для государства направлениям, но от этого не становящиеся менее значимыми для страны. Это такие направления, как:

• культура и искусство – разовая или постоянная поддержка театров, оркестров, музеев, галерей, библиотек, а также деятелей искусства, литературы, кино;

• наука – помощь фундаментальной и прикладной науке в разработке новых технологий, инновационных исследованиях, поддержка перспективных теоретических идей, проведение научных конференций, симпозиумов, а также поддержка молодых специалистов;

• церковь – как правило, помощь в строительстве или восстановлении храмов и монастырей;

• образование – учреждение стипендий и грантов для преподавателей и студентов, оплата стажировок за рубежом, помощь в приобретении материалов для образовательного процесса;

• охрана природы – финансирование экологических программ по спасению исчезающих видов флоры и фауны, поддержка заповедников, защита окружающей среды;

• спорт – помощь некоммерческим видам спорта и отдельным спортсменам в приобретении спортинвентаря, оплата транспортных расходов и проживания, тренерских услуг, аренды помещений для тренировок;

• средства массовой информации – выделение грантов, как правило, региональным и интернет-

СМИ.

Благотворительные фонды ведут различные социально ориентированные программы. Большинство зарубежных благотворительных фондов было основано в свое время крупнейшими предпринимателями – такими, как Н. Рокфеллер, Д. Карнеги, Г. Форд и др. Такие фонды занимаются распределением грантов, направленных, как правило, на развитие культуры и науки. Они финансируют деятельность некоммерческих организаций, занимаются поддержкой долговременных социальных программ. Аналогичные фонды появились и в нашей стране. Их основателями стали известные бизнесмены Д. Зимин, В. Потанин и др.

Крупные благотворительные фонды как за рубежом, так и в России являются связующим звеном между обществом и государством, так как их филантропия отчасти берет на себя функции государства, связанные с социальной сферой.

Фонды откликаются на имеющиеся в обществе острые проблемы и ищут средства их решения. Деятельность фонда определяется в его уставных документах. Фонды могут изыскивать средства на свою деятельность несколькими способами:

• получение благотворительных пожертвований от организаций и частных лиц; для фондов такая благотворительность является источником значительных, если не основных, средств;

• получение грантов и целевого финансирования из других благотворительных фондов;

• ведение коммерческой деятельности;

• инвестирование собственных средств в ценные бумаги, хранение в депозите и пр.;

• ведение другой не противоречащей законодательству финансовой деятельности.

Эндаумент-фонды (endowment), или фонды целевого капитала, как их называет российское законодательство, отличаются от обычных благотворительных фондов тем, что направляют на свои цели главным образом не пожертвования «доноров», а инвестиционный доход от сформированного «донорами» капитала. При этом «доноры» имеют право четко указывать, на что может быть потрачен полученный фондом доход. Чаще всего эндаумент-фонды создаются для финансирования организаций образования, медицины, культуры.

Наиболее известный эндаумент-фонд – Нобелевский, созданный в конце XIX в. В соответствии с завещанием Альфреда Нобеля средства, вырученные от продажи его собственности, должны были быть вложены в надежные ценные бумаги, а премии ученым выдавались бы с процентов от прибыли. На момент смерти Нобеля его состояние оценивалось в современных ценах примерно в $212 млн, сегодня же активы Нобелевского фонда превышают $500 млн. Этого вполне достаточно, чтобы ежегодно выдавать каждому лауреату Нобелевской премии не менее $1 млн.

В России возможность использования такого инструмента благотворительности открылась с принятием в конце 2006 г. Закона № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Совместно с этим законом были приняты поправки в Налоговый кодекс, освобождающие доход от капитала фондов от налога на прибыль. Правительство в настоящее время рассматривает возможность предоставления налоговых льгот также и жертвователям таких фондов.

Корпоративная благотворительность – добровольная деятельность коммерческой организации по оказанию помощи нуждающимся или по поддержке социальных проектов – собственных или других организаций. При этом сфера вложения средств не имеет прямой связи с основной деятельностью компании.

Корпоративную благотворительность называют еще стратегическим социальным предпринимательством или социальным инвестированием. Такая филантропия строится на основе маркетинговых исследований с возможностью контролировать пожертвованные средства, с учетом ожиданий конечного результата, в чем бы он ни выражался. К примеру, на Западе давно прослеживается такая тенденция: чем больше коммерческий банк жертвует на благотворительные нужды, тем большее число новых вкладчиков он приобретает, так как готовность жертвовать – доказательство кредитоспособности финансовой структуры.

К разновидности долговременных социальных инвестиций можно отнести инновационную, или венчурную, филантропию. Это филантропия экспериментальная, использующая приемы маркетинга, управления, стратегического планирования в социальной сфере. Например, жертвуя сегодня деньги на образование, компания-«донор» рассчитывает получить для себя в будущем высококлассных специалистов.

Принципы корпоративной социальной ответственности в России давно вышли за рамки благотворительности. Представители крупного бизнеса используют эту модель как ядро, вокруг которого формируется политика компании, ее образ и репутация. Так ли это, каковы истинные мотивы бизнес-корпораций, вкладывающих миллионы в свою социальную политику, и что имел в виду господин Фридман, создавая теорию корпоративного эгоизма, – мы решили разобраться.

В далеком 1971 г. лауреат Нобелевской премии по экономике Милтон Фридман сформулировал одну из самых популярных идей в отношении корпоративной социальной ответственности: «Существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры».

С тех пор прошло почти 40 лет, и сегодня это утверждение звучит несколько цинично. Особенно когда общеизвестными становятся факты реальной помощи бизнес-структур населению страны или конкретного региона, в котором существует и работает компания.

Что же такое корпоративная социальная ответственность? Можно ли сопоставить принципы этого явления с эгоизмом или, напротив, – альтруизмом представителей крупных корпораций? Откуда вообще взялось это понятие и зачем частным компаниям, конечная цель которых – получение прибыли, вкладывать немалые деньги в социальные проекты?

Правила цивилизованного бизнеса. Как и многие прогрессивные идеи, концепция социально ответственного бизнеса возникла в Америке. Комитет по экономическому развитию одновременно с прогрессивными идеями Милтона Фридмана пропагандировал мысль об обязанности корпораций вносить значительный вклад в улучшение качества американской жизни. Сегодня подобные высказывания все чаще звучат в выступлениях первых лиц российского государства.

Более того, сам бизнес на пути к стратегически устойчивому процветанию делает ставку на социальную ответственность. Понятие это включает гораздо больше, чем соблюдение привычных норм социального обеспечения персонала компании, базовых требований к безопасности труда и защите окружающей среды.

Представители крупного бизнеса сознательно берут на себя ответственность за происходящее в стране, не ожидая, пока к ним обратятся за помощью, самостоятельно находят наиболее актуальные проблемы и решают их посредством социальных инвестиций. Бизнес не только отстаивает интересы общества, при этом не слишком оглядываясь на позицию государства, но и привлекает самих граждан к решению социальных проблем.

Казалось бы, такой подход к социальной политике компании – чистой воды альтруизм, однако не стоит забывать о противоположной стороне медали. Бизнес добивается от социальных инвестиций экономических выгод. Положительный образ частной корпорации, неравнодушной к проблемам населения, благотворно влияет на продвижение товара, расширение маркетинговой ниши, отношения с партнерами, клиентами и властью, обеспечивает лояльность сотрудников, наконец.

С 1997 г. нефтяная компания «Лукойл» оказывает благотворительную помощь Гематологическому научному центру РАМН – одному из ведущих в России учреждений в области гематологии, трансфузиологии и интенсивной терапии.

Ежегодно здесь проходят лечение тысячи пациентов, жизнь которых зависит от донорской крови. В этом году более 150 сотрудников «Лукойл» безвозмездно сдали около 70 литров крови. Для удобства центр переливания был организован прямо в офисе компании. Донорская акция в компании рассматривается как одна из форм корпоративного волонтерства.

В конце 1990-х гг. в Англии был проведен опрос, в котором участвовали обычные потребители. Половина опрошенных заявили, что готовы переключиться на товары другого бренда, если их предлагает социально ответственная компания.

В США этот показатель составил две третьих всех опрошенных потребителей.

В мировой практике на долю благотворительности, проявленной со стороны крупных корпораций, приходится около 3 % всех мероприятий, предусмотренных социальной политикой. Компании предпочитают решать проблемы, стоящие на повестке дня здесь и сейчас. Российские предприятия идут по тому же пути – занимаются поддержкой образовательных проектов, здравоохранения, культуры и спорта, реализуют жилищные программы и улучшают качество жизни своих работников.

В 2006 г. американским журналом «Fortune» при помощи британских консалтинговых фирм был составлен рейтинг наиболее социально ответственных компаний мира. Первую десятку составили корпорации Западной Европы. Примечательно, что впервые в этот рейтинг попала и одна российская компания. Сегодня «Газпром» наряду с «Лукойл», теперь уже по оценкам российских экспертов, оцениваются как корпорации с наиболее высокой социальной ответственностью в России.

Так что же получается: одно из призваний лидеров в бизнесе – изменить мир к лучшему? В этом случае компании-лидеры должны выполнять социальные обязательства перед обществом, основываясь на утверждении о существовании экономики во имя служения человеку, а лидеры этих компаний – нести социальную ответственность как граждане своей страны.

По материалам Интернета (Ольга Швайченко. Господин Фридман, Вы не правы!? или Теория разумного эгоизма // N-DV.ru)

Крупные компании способны осуществлять систематическую поддержку науки, решать (в масштабах региона или страны в целом) проблемы в области образования и здравоохранения. Такие проекты носят характер социальных инвестиций. Средний и малый бизнес обычно поддерживает конкретные учреждения – детский дом, хоспис, общество инвалидов, ветеранов. Некоторые предприятия выделяют для помощи не деньги, а свою продукцию (продукты – для детского дома, приюта) либо услуги (строительная фирма помогает возводить храм).

По данным Г. В. Долматовой, среди приоритетных групп населения, на которых направлена корпоративная благотворительность, каждый второй респондент указал инвалидов (50,0 %), сирот (48,4 %), пенсионеров (43,4 %); каждый третий – участников боевых и военных действий (27,9 %), детей и молодежь (27,1 %). Со значительным отрывом следуют многодетные семьи (14,8 %), бюджетники (13,1 %) и неполные семьи (9,0 %).

Некоторые предприятия имеют связи с муниципальными учреждениями социальной сферы (17,2 %), финансируют спорт (14,8 %), сферу образования (10,7 %) и здравоохранения (9,8 %), поддерживают культуру, искусство и науку (8,2 %). Замыкает список приоритетов экология (5,7 %).

Конечно, эти данные отражают лишь тенденции, характерные только для определенного региона России. К сожалению, о картине действительности в масштабах всей России данных найти не удалось.

Церковная благотворительность. В Древней Руси в роли главного благотворителя выступала церковь. При церквях и монастырях существовали школы для детей-сирот, приюты, богадельни. Позднее функцию создания человеколюбивых обществ и разнообразных попечительных учреждений взяло на себя государство, в том числе и члены императорской фамилии, а в конце XIX столетия инициатива в филантропии перешла к частным лицам. Церковной благотворительностью в России и СНГ занимается Русская православная церковь, Римско-католическая церковь и некоторые протестантские церковные общины. Многие дела милосердия и благотворительности осуществляются на уровне епархий, монастырей, приходов, братств и сестричеств.

3.6. Критические взгляды на благотворительность

Как отмечает М. А. Лукацкий (2005), благотворительность – один из внутренне противоречивых социальных феноменов. Отношение к нравственным основам благотворительной деятельности отнюдь не всегда имело положительную окраску. Со стороны многих мыслителей различных направлений она стала объектом критики и негативного отношения.

Наиболее радикально выступали против всякого рода благотворительности представители социалистических взглядов на устройство жизни общества. Например, Поль Лафарг в эссе «О благотворительности» утверждал, что благотворительность бессмысленна и безнравственна, так как не исправляет, но только усугубляет положение бедных и обездоленных людей и является в морально-психологическом плане самообманом эксплуататоров и обманом эксплуатируемых. Он также подчеркивал, что в капиталистическом обществе благотворительность выступает разновидностью весьма выгодного бизнеса, формой воздействия на массовое сознание. Социалистическая критика стремилась вскрыть социальный смысл благотворительности и предостерегала от надежды на то, что с ее помощью можно избавиться от негативных явлений жизни.

С позиций «утилитаристской» критики ставился вопрос о том, насколько справедливо заниматься благотворительностью. Представители этой позиции утверждали, что милостыня (но не помощь) потворствует лености, безделью, получению благ, не опосредованному трудом, и порождает новых обездоленных. Следовательно, благотворительность должна выражаться не в распределении материальных благ, а в конкретной социальной помощи людям, например в содействии получению ими образования, профессии, работы и т. п.

Этическая критика также придерживалась точки зрения, что благотворительность должна проявляться в реальной помощи человеку, соучастии в его судьбе. Истинная благотворительность не может быть чисто внешней, а тем более единовременной.

В художественной литературе, публицистике преобладала так называемая фельетонистская критика, обращавшая внимание на тот факт, что организация и реклама филантропических акций стоит дороже действительной помощи нуждающимся. Предметом этой критики, по сути, являлась не сама благотворительность, а конкретные люди, ее осуществляющие.

Негативное восприятие благотворительности нашло свое отражение и в дореволюционной России, в частности в ряде трудов Льва Николаевича Толстого и Федора Михайловича Достоевского. По их мысли, благотворительность бессмысленна и безнравственна, так как она не только не исправляет несправедливость общественного устройства, но, наоборот, углубляет пропасть между положением бедных, обездоленных и богатых, благополучных людей. Мотивы, восходящие к желанию заслужить похвалу современников и остаться в памяти потомков, также отвергались ими как безнравственные.

В 1877 г. во второй главе февральского выпуска «Дневника писателя» Ф. М. Достоевский обратился к вопросу о справедливости и равенстве в отношениях между людьми. По мнению писателя, «надобно заботиться больше о свете, о науке и о усилении любви. Тогда богатство будет расти в самом деле, и богатство настоящее, потому, что оно не в золотых платьях заключается, а в радости общего соединения и в твердой надежде каждого на всеобщую помощь в несчастии, ему и детям его» (1983, с. 54–55). Ф. М. Достоевский заявляет, что лучше ничего не предпринимать, чем оказывать формальную помощь. Его позиция: каждый должен отдать то, что может отдать, но сделать это следует наиболее сообразным обстоятельствам образом. В этом и состоит «единственное возможное разрешение вопроса» (с. 60).

Л. Н. Толстого всерьез осмыслить феномен благотворительности заставили события Московской переписи 1882 г. Отечественный мыслитель, воспользовавшись ситуацией переписи, решил осуществить попытку избавления обитателей городских приютов от нищеты. В публицистическом трактате «Так что же нам делать?» он пишет: «Я знал про многие благотворительные учреждения и

общества, существующие в Москве, но вся деятельность их казалась мне и ложно направленной и ничтожной в сравнении с тем, что я хотел сделать. Я и придумал следующее: вызвать в богатых людях сочувствие к городской нищете, собрать деньги, набрать людей, желающих содействовать этому делу, и вместе с переписью обойти все притоны бедности и, кроме работы переписи, войти в общение с несчастными, узнать подробности их нужды и помочь им деньгами, работой, высылкой из Москвы, помещением детей в школы, стариков и старух в приюты и богадельни» (1964, с. 171–172). Для Л. Н. Толстого оказалось полной неожиданностью то, что ни попечители филантропических организаций, ни депутаты городской думы не встретили его инициативы с пониманием. Занимаясь переписью и помогая деньгами обитателям ночлежки «Ржановская крепость» (район знаменитой Сухаревки), Л. Н. Толстой ожидал от них не только нравственного оздоровления, но и приобщения их к трудовой жизни. Однако реалии, с которыми столкнулся Л. Н. Толстой, заставили его переосмыслить отношение к благотворительной деятельности. Описывая свой опыт благотворительности, Л. Н. Толстой пришел к выводу о пагубности практики раздачи людям денег. Приобретя негативный опыт осуществления своего благотворительного проекта, Л. Н. Толстой пришел к глубокому убеждению в том, что временная поддержка, благотворительность как раздача благ принципиально не может существенно изменить жизнь людей. Для того чтобы радикально преобразить несправедливое общественное бытие, необходимо, по его мнению, делать добро, избегая формальностей, вступая в настоящие человеческие отношения, которые предполагают взятие на себя ответственности за жизнь другого человека.

По мнению Л. Н. Толстого, то, что денежными подачками, передачей крохотной части своей собственности (т. е. благотворительностью) можно действительно помочь человеку и содействовать любовному объединению людей, есть страшная ложь, одна из многих, губящих человеческие жизни.

3.7. Спонсорство

Слово «спонсорство» происходит от лат. sponsor – «поручитель», из spondere – «обязаться», «поручительствовать», «гарантировать». Спонсорство – это деятельность спонсора, предоставившего средства для проведения определенного мероприятия.

Спонсор – это физическое или юридическое лицо, предоставившее средства либо обеспечившее предоставление средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле– или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности.

В отличие от благотворительности спонсирование не носит бескорыстного характера. Оно осуществляется с целью получения какой-либо материальной выгоды или прибыли для себя либо в обмен на рекламу. Правда, нередко компании субсидируют кого-либо безвозмездно, чтобы создать себе доброжелательный имидж в обществе, который обеспечивает им хорошую репутацию. Однако спонсирование чаще используется для того, чтобы получить выгоду от сотрудничества с рекламирующим данную торговую марку субъектом, который в результате такого сотрудничества получает материальную поддержку в том или ином виде.

Иногда спонсор поддерживает спонсируемого субъекта для того, чтобы на основе полученной взаимовыгоды, заключающейся в привлечении внимания как к самому спонсору, так и к спонсируемому, создать некий благотворительный проект и посредством уже привлеченного внимания найти благотворителей.

Например, спонсор может обеспечивать покупку или аренду оборудования для известного спортсмена или спортивной команды в обмен на демонстрацию его торговой марки на обмундировании спортсмена или команды. Спонсор тем самым повышает свой рейтинг, а поддерживаемый зарабатывает деньги или иные материальные выгоды. Кроме спорта этот тип спонсирования является популярным в таких сферах, как искусство, средства массовой

информации и благотворительность. Спонсирование также становится все более и более важным в образовании.

Обязательным условием спонсорства является упоминание об определенном лице, предоставившем средства на конкретные цели, как о спонсоре. Например, спонсор помогает бедному художнику, заказывая ему картину со своим логотипом. Кроме того, спонсорская помощь налагает на получателя и некоторые обязательства. Например, спонсирующий какие-то спортивные соревнования и подготовку к ним спортсменов ожидает от последних хороших результатов.

Глава 4
Альтруизм

Давайте попытаемся учить великодушию и альтруизму, потому что мы рождаемся эгоистами. Давайте, наконец, поймем, на что способны наши гены эгоизма, потому что тогда у нас хотя бы появится шанс противостоять их намерениям, т. е. сделаем то, на что никогда не замахивался ни один биологический вид.

К. Р. Докинз (Dawkins, 1976)

К сожалению, об альтруизме мало что известно. Эта составляющая человеческого поведения до настоящего времени практически не изучалась наукой. В отечественной психологии нет ни одного фундаментального научного труда, посвященного этой проблеме, несмотря на то что альтруизм является важной стороной морального развития человека. Моральная, нравственная сторона альтруизма может быть осмыслена через нравственный императив И. Канта. Интериоризованное человеком то или иное понимание нравственности может стать таким внутриличностным образованием, как совесть, исходя из которой, а не из стремлений к тем или иным выгодам, будет действовать человек. Таким образом, моральный/нравственный альтруизм заключается в действии в соответствии с собственной совестью.

Альтруизм предполагает самоотречение, [24 - Самоотречение – это умышленное ограничение своих желаний и чувств ради того, чтобы помочь другому человеку, жертвование своими интересами ради интересов других.] ибо в условиях социальной и психологической обособленности между людьми забота об интересе ближнего возможна лишь при ограничении собственного интереса. Однако при формулировке альтруизма, указывающей на необходимость подчинения своего интереса интересу другого, принцип альтруизма может быть поставлен под сомнение: как следует поступать по отношению к чинящему несправедливость, к нечестивому человеку? В связи с этим принцип альтруизма, полагают некоторые, требует уточнения: он не распространяется на тех, кто намеренно творит несправедливость и зло. Но как же тогда быть с «милостью падшим», с принципом «отвечать добром на зло»?

4.1. Что такое альтруизм

Термин «альтруизм» был введен Огюстом Контом, считавшим, что под влиянием позитивизма общество развивается в направлении гуманистических ценностей. В общих чертах альтруизм в понимании Конта отражает принцип «жить ради других» (лат. alter – «другой») как программу построения совершенного человеческого общества; он видел смысл человеческой жизни в том, чтобы «служить человечеству, улучшая самих себя». Однако в качестве нравственного принципа альтруизм существовал и осознавался намного раньше. Еще Сократ утверждал, что «не брать, а отдавать, – суть нравственного закона, уравновешивающего эгостическую волю каждого человека.

И чем духовнее и душевнее человек, тем сильнее в нем желание отдавать и служить людям».

Понятие «альтруизм», существенное для морали буддизма и христианства, позднее было развито как моральный принцип английской этикой XVIII в. (А. Шефтсбери, Ф. Хатчесон, А. Смит, Д. Юм и др.) и идеями французского Просвещения (Ж.-Ж. Руссо), в немецкой в этике Г. Лейбница, И. Канта, Л. Фейербаха. В современных эмпирических социологических и социально-психологических исследованиях альтруизм рассматривается как критерий нравственности поведения (Дж. Райт) и как высший этап нравственного развития личности (Л. Кольберг, Т. Лайкона).

Имеется много научных определений альтруизма, содержание которых зависит от той научной дисциплины, которую представляет дающий определение автор. В философии и этике альтруизм – моральный принцип, основанный на признании естественной связанности людей через врожденное чувство симпатии. Отсюда, по

В. С. Соловьеву, альтруизм – это «нравственная солидарность с другими человеческими существами», а по Э. Дюркгейму, альтруизм – общественное состояние, при котором индивид полностью поглощается группой и не имеет собственных целей, отличающихся от целей группы; исполнение долга и следование групповым нормам считаются наивысшими ценностями.

Однако чаще всего альтруизм рассматривается с психологических позиций как самоотверженность, сознательное и добровольное служение людям, желание помогать другим, способствовать их счастью на основе мотива любви, преданности, верности, взаимопомощи, сочувствия, сострадания. В некоторых случаях альтруист проявляет полное самопожертвование, самоограничение, отказывается от счастья, своих интересов и желаний.

В другом случае альтруизм определяется как активность, связанная с бескорыстной заботой о благополучии других: «Поведение, осуществляемое ради блага другого человека без ожидания какой-либо внешней награды» (Macauley, Bercowitz, 1970); соотносится с понятием «самоотверженность», т. е. с приношением в жертву своих выгод в пользу блага другого человека, других людей или в целом – ради общего блага. В некоторых смыслах может рассматриваться как противоположность эгоизму. В психологии иногда рассматривается как синоним или часть просоциального поведения.

Важно подчеркнуть, что когда говорят об альтруизме, то речь идет о содействии не общему интересу, а именно интересу другого человека. При этом уточняется, что альтруизм необходимо отличать от коллективизма – принципа, ориентирующего человека на благо сообщества (группы).

Некоторыми высказывается мнение, что подарки тоже можно назвать проявлением альтруизма. Однако это не может быть принято безоговорочно. Мы ведь часто дарим вещи, оказывающиеся совершенно не нужными и бесполезными для других и для нас самих, желая просто избавиться от них. О каком же альтруизме здесь можно говорить?

Неопределенность понятия «альтруизм» выражается и в том, что помощь, оказываемую на основе эмпатии, Х. Хекхаузен (2003) не считает альтруизмом. Поводом к сомнению для него является тот факт, что эмпатическое сострадание возрастает с увеличением потребности в помощи и уменьшается при ее снижении, следовательно, редукцию эмпатического сострадания как негативного возбуждения можно рассматривать аналогично редукции своего собственного страдания, как вполне эгоистическую побудительную силу, что было продемонстрировано Бетсоном в его многочисленных работах (Batson, 1975, 1984; Batson et al., 1978, 1981, 1983, 1984, 1986). Следовательно, помощь оказывается не бескорыстно, а ради снятия у себя эмоционального напряжения.

Г. А. Миронова (1988) выделяет признаки, позволяющие классифицировать поведение как альтруистическое:

• добровольные и сознательные действия как проявление свойств воли, а не результат внешнего принуждения;

• бескорыстное исключение ожидания ответного благодеяния;

• стремление содействовать благу других людей из гуманных мотивов;

• наличие эмоционального отношения к людям, сочувствия им, доброжелательность, симпатия, готовность помочь;

• социальная ориентированность поступка;

• самоотречение (самоотверженность).

Удивительно, но В. А. Жмуров (2012) не относит альтруизм к помогающему поведению. Так, он пишет: «Помогающее поведение – предоставление помощи кому-либо, исключающее, в отличие от альтруизма, какие-либо жертвы собственным интересам».

Альтруизм в большей степени обусловлен не внешним социальным давлением и не присутствием человека, способного оценить благородность поступка субъекта. Это поведение, которое обусловлено наличием у человека ряда душевных качеств (личностных диспозиций) – сострадательности, заботливости, чувства долга, ответственности, и отсутствием качеств, не способствующих проявлению альтруизма, – подозрительности, жадности, скептицизма.

4.2. Генезис альтруизма

На вопрос о происхождении альтруизма имеются разные точки зрения. Одни считают альтруизм специфически человеческим, общественно формируемым качеством (Aronfreed, 1968), другие – врожденным, генетически зафиксированным результатом естественного отбора (Campbell, 1965; Hamilton, 1964). Эволюционный подход связан с поиском биологических и социальных условий, которые могут способствовать формированию альтруистического поведения.

Ученые Цюрихского университета (De Dreu et al., 2010) в рамках научного проекта <…> изучили биологическую основу альтруистических поступков. Они исследовали репрезентативную группу волонтеров, которым было предложено пожертвовать деньги неизвестному им человеку.

Отличие этого исследования в том, что ученые постарались полностью отвлечься от социальной и половой принадлежности испытуемых, а также их возраста, которые обычно учитываются как фактор, влияющий на принятие решений.

В ходе эксперимента часть испытуемых отказывалась жертвовать деньги в принципе, другие были «готовы помочь». Томографические исследования, которым подверглись все волонтеры, показали прямую зависимость между склонностью жертвовать в пользу другого и объемом небольшого участка мозга, расположенного на стыке височной и теменной долей. В случае, когда человек готов был делиться своими деньгами, этот участок активизировался.

У жадных людей с самого начала эксперимента активно работал участок мозга, расположенный в височной области. У людей, склонных к щедрости, этот механизм «жадности» включался только когда доля требуемого пожертвования от общей суммы становилась велика (более 50 %).

«Неправильно было бы утверждать, что альтруизм определяется исключительно биологическими факторами; конечно, имеют значение и социальные процессы, например воспитание. Однако наше исследование подтверждает прямую связь между анатомией мозга и альтруизмом», – сказал руководитель исследования, сотрудник Цюрихского университета Эрнст Фер.

По материалам Интернета (ria.ru)

Сторонники эволюционной точки зрения убеждены, что альтруистическое поведение необходимо для выживания человека как вида, поэтому генам альтруистического поведения оказывалось предпочтение при воспроизводстве популяции.

Согласно некоторым эволюционным теориям морали (например, П. А. Кропоткина, 1909, 1991; В. П. Эфроимсона, 1971, 1998), человечество проходило в своем становлении групповой отбор на моральность, в частности на альтруистичность: выживали те группы, у индивидов которых

появляется и закрепляется генетическая структура, определяющая альтруистическое – помогающее, самоотверженное, жертвенное – поведение. Если принять во внимание особенное понимание эволюционистами альтруизма как такого индивидуального поведения, которое увеличивает возможности приспособления и размножения родственной группы при возможном уменьшении шансов индивида, то становится ясно, что альтруизм был одним из биологических инструментов приспособленности не особи, но родичей, т. е. «совокупной приспособленности». Речь идет именно об эволюционистском понимании альтруизма как механизма внутригруппового взаимодействия.

По материалам Интернета (Рубен Апресян. Альтруизм)

В соответствии с эволюционным подходом альтруистическое поведение является продуктом социокультурной эволюции: человеческие существа эгоистичны по своей природе, однако социальная эволюция посредством культурного давления противодействует индивидуальным эгоистическим тенденциям, для того чтобы способствовать альтруистическому поведению, представляющему ценность для группы или общества. На такой позиции стоит социолог Герберт Гинтес, который в своей работе «Обратная сторона альтруизма» приходит к выводу, что альтруизм возник в обществах, которые сурово карали нечестность и нарушения норм справедливости. Соответственно, чтобы быть уважаемым членом такого общества, приходилось демонстрировать бескорыстную заботу о всеобщем благе.

Было бы слишком односторонним полное и безусловное сведение всего многообразия феноменов человеческого просоциального поведения к эволюции подкорковых мозговых структур (типа лимбической системы), лежащих в основе тех способов поведения, которые с точки зрения социобиологии отвечают принципам взаимного альтруизма. Однако эволюция человека, основывающаяся на социальном, а не одиночном способе жизни, при отборе благоприятствующих родственникам («семейственных») способов поведения, могла создать такую эмоциональную систему, что члены своей семейной группы вызывали у человека не только позитивные эмоции, но и эмпатию, т. е. способность сочувствовать (Hoffman, 1981). При этом эволюция могла двигаться таким путем, который первоначально подразумевал малое количество альтруизма в психологическом смысле этого слова. Психологическое обозначение – такое, как «альтруизм» (даже если его значение сужено до «семейственности»), не должно заставлять нас видеть нечто большее, чем психоэволюционную предрасположенность, скажем, мотивационно-психологическое объяснение альтруизма в собственном смысле этого слова. <…> Одна только история социализации индивида может породить, с одной стороны, неспособность вступиться за своих ближайших родственников, а с другой – способность включить в сферу своего альтруистического поведения всех людей независимо от их происхождения. Ведь помимо генов большую роль играет еще и культура, в которой воспитывается человек после рождения, а социобиологи часто склонны недооценивать то расстояние, на которое культура может уводить индивида от того, что заложено в генах (Barkow, 1984).

Хекхаузен Х., 2003

У сторонников точки зрения, что альтруизм является чисто человеческим качеством, существует несколько подходов к объяснению его генезиса.

Психоаналитический подход подчеркивает значение долговременных последствий опыта младенчества и детства. При этом с позиции некоторых психоаналитиков альтруизм может служить лишь внешним фасадом человеческого поведения, за которым могут скрываться эгоизм или агрессия и злость. Таким образом, альтруизм рассматривается как производная базовой эгоистической мотивации.

Согласно подходу с позиций теории социального научения, альтруизму люди научаются в

процессе взаимодействия с социальным окружением. В качестве условий, способствующих приобретению альтруизма, выделяются в первую очередь положительное подкрепление и моделирование, а также индукция и исполнение роли. С этим подходом согласуется точка зрения, согласно которой альтруизм приобретается с возрастом, по мере того как дети приучаются смотреть на мир глазами других людей (Bar-Tal, 1982; Rushton, 1976; Underwood, Moore, 1982).

Большое место среди рассматриваемых работ занимают исследования «онтогенетических истоков» альтруизма. Значительная часть этих исследований проведена в русле бихевиористского направления и посвящена выяснению влияния «моделей» на поведение детей. Так, в эксперименте Харрис (Harris, 1970) детей (учеников IV–V классов) за выполнение задания награждали, причем часть своей награды они могли пожертвовать другим детям. Одновременно с детьми задание выполняла «модель» (молодая женщина), которая часть своей награды:

а) отдавала испытуемому [ученику. – Е. И.], б) отдавала в благотворительный фонд, в) отказывалась отдавать вообще. Таким образом, часть детей оказывались реципиентами альтруистического акта, а часть – просто наблюдателями щедрой или эгоистичной «модели». Оказалось, что дети, наблюдавшие щедрую модель, в свою очередь, проявили больший альтруизм, чем дети, не наблюдавшие «модели»; при этом и реципиенты, и наблюдатели проявили одинаковую щедрость. Это показывает, что щедрость детей является тут актом альтруизма, а не просто желанием отблагодарить «модель» за сделанное добро.

В другой работе (Bryan, Walbek, 1970) сравнивалась эффективность воздействия вербального и реального поведения «модели». В первой серии опытов дети (учащиеся) наблюдали «модель», совершавшую щедрые поступки, во второй серии – эгоистичную «модель». Одновременно с реальным поведением «модель» высказывала суждения типа «надо делиться с другими» или «надо оставлять свои деньги себе»; при этом одни «модели» проявляли последовательность в поведении и суждениях, другие были непоследовательны. Затем дети сами получали возможность совершить альтруистический акт. В результате выяснилось, что реальное поведение «модели» оказало значительное влияние на поведение детей, в то время как рассуждения «модели» о должном почти не отразились на поведении. В то же время высказывания детей делались более альтруистичными после наблюдения «моделей», проявивших «вербальный альтруизм». Тот же эффект авторы получили в другой работе (Bryan, Walbek, 1970), в которой «моделью» служил сам экспериментатор. Авторы делают вывод, что недостаточно научить детей словесно «норме социальной ответственности» или менторски актуализировать эту норму; необходимо воспитывать альтруизм личным примером.

Субботский Е. В., 1977

Правомочность такого подхода показана в исследовании А. А. Моисеевой (2007), в котором было установлено, что альтруистическая направленность личности формируется как результат позитивных взаимоотношений в семье и социализирующего влияния гуманистической составляющей воспитательных воздействий окружающей среды.

Развитию альтруистической направленности личности способствуют личностноразвивающий и доверительно-уважительный стили родительского воспитания в совокупности с семейной атмосферой доверия и предпочтением нематериального характера поощрений вместо наказаний. Тогда как чрезмерная опека или, наоборот, дистанцирование от ребенка с ориентацией на наказание препятствует ее формированию.

В работе Пресби и Куато (Presbie, Coiteux, 1971) дети наблюдали: а) щедрую, б) скупую и в) эгоистичную «модель». При этом одни из этих «моделей» поощрялись, другие – не поощрялись экспериментатором. Результаты показали, что дети, наблюдавшие щедрую «модель», демонстрировали больший альтруизм, чем дети, наблюдавшие эгоистичную «модель»; при этом

поощрение экспериментатором щедрой «модели» увеличивало, а поощрение эгоистичной «модели» резко уменьшало альтруизм детей. В опытах Мастерса (Masters, 1972) исследовалось сравнительное влияние «модели», которую экспериментатор поощрял: а) так же, как и ребенка, б) значительно сильнее, чем ребенка и в) значительно слабее. Оказалось, что дети гораздо охотнее имитируют поведение «модели», поощренной наравне с ними или сильнее их; «модель» же, поощренная меньше, не имела в их глазах авторитета. Правда, для детей, проявивших «истинный альтруизм» (отдававших большую часть своей награды, чем отдавала «модель»), престижность «модели» не имела значения.

Хартуп и Коэтс (Hartup, Coats, 1967) выбрали детей, которые: а) часто поощряются сверстниками и б) редко поощряются сверстниками. В первой серии эти дети наблюдали альтруистическое поведение «модели», причем «моделью» служили сверстники, ранее поощрявшие испытуемых (позитивная «модель») или проявлявшие к ним безразличие (негативная «модель»). Результаты показали, что дети с положительным опытом общения (привыкшие к поощрению от сверстников) больше имитировали позитивную «модель» [т. е. проявляли больший альтруизм. – Е. И.], а дети с отрицательным опытом общения (отвергаемые) больше имитировали отрицательную «модель» [т. е. проявляли меньший альтруизм. – Е. И.].

В работе Ярроу и др. (Yarrow et al., 1973) у детей воспитывали установки на помощь и сочувствие другим. В одной группе детей это делалось вербально, на материале обсуждения картинок с изображением ребенка или животного, нуждающегося в помощи. В другой группе воспитание проводилось на материале реальных ситуаций. Оказалось, что в первой группе увеличился «вербальный альтруизм» детей, в то время как альтруизм реального поведения возрос только у детей второй группы; при этом максимальное влияние альтруистические установки воспитателя имели в том случае, если между ним и ребенком устанавливались теплые, дружеские отношения.

Субботский Е. В., 1977

Когнитивный подход к развитию подчеркивает качественные изменения в аспекте когнитивной, социальной перспективы и развитие моральных суждений в качестве необходимых условий для формирования альтруизма.

В последнее время была предложена интеграция двух последних подходов в рамках теории когнитивного научения. Этот подход наряду с признанием влияния когнитивной, социальной перспективы и развития моральных суждений также выделяет в качестве детерминанты формирования альтруистического поведения развитие системы саморегуляции. Согласно этому подходу, система саморегуляции лежит в основе формирования самоконтроля – способности выполнять жертвенное поведение без ожидания внешних вознаграждений.

Аронфрид (Aronfreed, 1968) считает, что в основе альтруистического поведения лежит эмпатическое подкрепление: удовольствие, которое получает ребенок при виде последствий своего альтруистического поступка. В одной из работ этого автора использовалась установка, имевшая две педали. При нажатии на верхнюю педаль ребенок получал конфету, при нажатии на нижнюю педаль зажигалась лампочка. В контрольных опытах дети стойко предпочитали нажимать верхнюю педаль. Если же при зажигании лампочки сидящий рядом экспериментатор выражал свое удовольствие и одобрял действия ребенка, то дети предпочитали нажимать нижнюю педаль. Таким образом, согласно автору, вызвать у детей чувство эмпатического удовольствия при виде последствий своего поступка – это и значит сформировать альтруизм. В дальнейшем исчезает и необходимость созерцать последствия поступка, так как у детей формируется способность к их когнитивному предвосхищению.

Субботский Е. В., 1977

Имеются и другие теории, объясняющие необходимость альтруизма. Согласно теории группового

выбора, альтруизм служит интересам группы, к которой относится индивид, а потому этот индивид тоже пользуется его плодами. Согласно теории родственного выбора, если альтруизм обращен на родственников, обладающих схожими генами, то индивид косвенно поддерживает выживание собственных генов. Теория обоюдности заявляет, что альтруистическое поведение основано на определенной компенсации, которую индивид получает за свое действие. Принцип отягощения отводит альтруизму роль того средства, при помощи которого индивид правдиво выражает свои особенности и достоинства.

В группе работ исследователи исходили из предположения о том, что в основе развития альтруизма лежит формирование интеллектуальных операций. Так, Рубин и Шнейдер (Rubin, Shneider, 1973) указывают, что альтруизм является следствием формирования способов к децентрации, умения понять потребности и переживания другого человека. Проведенные ими опыты показали, что альтруизм детей (стремление бескорыстно помочь другому или поделиться наградой) положительно коррелирует с такими показателями децентрации, как уровень моральных суждений (по Кольбергу) и уровень коммуникативного поведения. <…>

Наконец, имеются попытки понять альтруистическое поведение как результат усвоения ролей в игровой деятельности. В исследовании Стауба (Staub, 1971) детей экспериментальной группы просили проигрывать ситуации, в которых один из детей «нуждался в помощи», а другой должен был ему помогать.

В контрольных опытах исследовались такие показатели альтруизма детей, как стремление прийти на помощь сверстнику, желание поделиться наградой с другими детьми. Результаты показали, что дети, прошедшие через ролевую игру, демонстрировали больший альтруизм, чем дети контрольной группы; это говорит об эффективности воспитательного воздействия игры.

Субботский Е. В., 1977

4.3. Виды альтруизма

Самопожертвование. Особо надо выделить такой вид альтруизма, как самопожертвование. Самопожертвование – это жертвование собой ради блага других. Вспомним рассказ старухи Изергиль из одноименной повести М. Горького о подвиге юного красавца Данко, который, чтобы вывести свой народ сквозь непроходимые болото и лес, вырвал свое сердце и осветил путь людям. Это сказка. А вот быль.

На холме в Иерусалиме 800 деревьев, высаженных в одну линию, образуют Дорогу праведников. Под каждым деревом лежит плита с именем европейского христианина, спасшего жизнь одного или нескольких евреев во время нацистского холокоста (50 тысяч неевреев спасли от нацистов 200 тысяч евреев). Эти «праведные иноверцы» знали, что в случае обнаружения у них беглецов они подвергаются, согласно нацистской политике, той же самой опасности, что и люди, которых они укрывали.

Во время вьетнамской войны 63 американских солдата получили «Медаль славы» за то, что спасли своих товарищей от гибели при взрыве. Большинство из них закрыли своим телом неразорвавшиеся гранаты. Пятьдесят девять солдат из этих 63 погибли. Подобные случаи проявления самопожертвования нашими воинами в Великой Отечественной войне можно исчислять сотнями тысяч!

Уже в мирное время этот подвиг повторил российский учитель. В десятом классе Иваничевской средней школы № 2 шел урок по начальной военной подготовке. Учитель Юрий Николаевич Лелюков объяснял строение гранаты. Высоко поднял ее, чтобы видели все, выдернул чеку и вдруг

услышал знакомое еще со службы на границе шипение. Граната боевая! В распоряжении всего четыре секунды.

Что делать? В классе кроме него еще 26 учащихся. Может быть, выбросить в окно? Но там строем идут в столовую первоклассники. Нельзя! И он накрыл гранату собой. Испуганные дети бросились к двери. Через несколько секунд они вернулись в класс. Но учитель был мертв. Это произошло 29 ноября 1984 г За проявленное мужество Юрий Лелюков был награжден (посмертно) орденом «Знак почета».

Женя Табаков, семилетний мальчик из Ногинска, бросился с ножом на грабителя, который попытался изнасиловать его сестру. Женя получил восемь ножевых ран, но его сестра успела вырваться и позвать на помощь.

Пассажиры рейса 93 в достопамятный для американского народа день 11 сентября 2001 г, узнав, что другие захваченные самолеты были использованы для террористической атаки в США, напали на террористов. Экипаж на тот момент был уже мертв, так что пассажиры знали, что не смогут посадить самолет. Их гибель спасла жизнь тысячам людей.

Кризисный менеджер Мики Эндо отказалась покинуть свой пост у микрофона в г. Сэндай во время цунами и землетрясения 11 марта 2011 г., и передавала сигнал тревоги, пока все сотрудники не покинули здание. Сама она эвакуироваться не успела.

Инженерная команда «Титаника» до конца поддерживала генераторы в рабочем состоянии, чтобы как можно больше пассажиров могло выбраться наружу.

В Польше в 1960 г. была учреждена медаль «За самопожертвование и отвагу», включенная в реестр государственных наград. Медалью награждаются граждане Польши, а также иностранцы за смелость, отвагу и самопожертвование, проявленные при спасении людей, государственной собственности и имущества граждан с риском для собственной жизни во время стихийных бедствий: пожарах, наводнениях, землетрясениях. До учреждения медали «За самопожертвование и отвагу» за аналогичные подвиги производилось награждение Крестом заслуги.

Одиннадцатилетний Олег Витязев награжден «Орденом Мужества» посмертно.

Он спас тонувшую девочку, а сам погиб.

Сын моих друзей петербуржец Андрей Майоров шел поздней осенью с работы по Обводному каналу и увидел двух барахтающихся в воде ребятишек. Не раздумывая, он бросился в воду и стал помогать им выбраться на набережную.

С большим трудом ему это удалось сделать, но сам он от переохлаждения через три часа скончался в больнице, и его малолетний сын остался без отца. Посмертно Андрей тоже был награжден «Орденом Мужества».

Самопожертвование связано с экстремальными ситуациями, со спасением других людей (прямым или косвенным) и требует наличия у человека, его осуществляющего, чувства долга и мужества, героизма. Недаром часто говорят о героическом самопожертвовании. Из истории медицины известны случаи, когда врачи, разрабатывая вакцину против того или иного инфекционного заболевания ради спасения человечества, проверяли ее на себе, зная при этом, что если она окажется недостаточно доработанной, то они погибнут, что в ряде случаев и происходило.

В годы Великой Отечественной войны многие наши воины жертвовали своей жизнью ради спасения других (например, прикрывали амбразуры вражеских укреплений своей грудью). Да и в мирное время самопожертвования не такая уж редкость. Известны случаи, когда при авариях самолета летчики не катапультировались, а пытались увести самолет от населенных пунктов, чтобы не пострадало при падении самолета мирное население. Сами летчики при этом погибали.

Ученые из Университета Сент-Эндрюс (Великобритания) выявили, что у широколицых людей имеется выраженная склонность к самопожертвованию.

Психологи раздали группе студентов-добровольцев некоторую сумму денег и предложили

сыграть. В игре каждый мог получить верную выгоду за счет группы или же, наоборот, рискнуть своими средствами и принести удачу всей своей команде. При этом половине участников говорили, что их результаты будут сравнивать с другими группами из их родного университета, другим – что им нужно выдержать соревнование с чужаками из другого вуза.

<…> Авторы пишут, что во втором случае отмечалось четкое совпадение между типом лица и желанием помочь группе. То есть при внешней опасности помощь придет от широколицых товарищей. Если же речь шла о внутренней конкуренции со «своими», то широколицые проявляли свои классические неприветливые черты, не слишком задумываясь о выгоде группы.

Широкое лицо обычно связывают с силой, маскулинностью, грубостью. Однако одна и та же черта может проявляться как в антисоциальном, так и в просоциальном поведении – в зависимости от контекста. У мужчин это выражено сильнее, поскольку, по словам исследователей, они более чувствительны к межгрупповым связям, т. е. больше придают значение тому, кто нам соседи – друзья или враги.

По материалам Интернета (Кирилл Стасевич. Широколицые склонны к самопожертвованию)

Милосердие. В массовом сознании милосердие понимается как великодушие, доброта к людям, готовность простить или хотя бы понять человека, даже если он совершил что-то очень плохое. Это и забота о другом (вспомним сестер милосердия, братьев милосердия).

В Толковом словаре есть такое определение слова «милосердие»: «хорошее, сочувственное отношение к кому-нибудь, проявление жалости, помилование». Наиболее точно сущность милосердия выразил Л. Н. Толстой: «Милосердие заключается не столько в вещевой помощи, сколько в духовной поддержке ближнего. Духовная же поддержка прежде всего не в осуждении ближнего, а в почете его человеческого достоинства». Милосердие – это больше моральная помощь человеку, попавшему в трудную жизненную ситуацию, чем материальная.

И долго буду тем любезен я народу,
Что чувства добрые я лирой пробуждал.
Что в мой жестокий век восславил я Свободу
И милость к падшим призывал.

А. С. Пушкин

Термин «милосердие» в наше время устарел, стал непопулярным. Даже в словарях это слово помечается как «устар.». Однако изъять понятие «милосердие» из нашего лексикона – значит лишить нас обозначения одного из важнейших проявлений нравственности: милости к поверженным и пострадавшим.

С. П. Суровягин (1993) относит милосердие к высшей форме альтруизма, последовательно проходящего в своем развитии стадии милостивости, товарищеской солидарности и великодушия дружбы. Исходя из мотивов благотворения, помощи ближнему, автор выделят квазиальтруизм, социально-психологический альтруизм и собственно этический альтруизм.

То, что кажется великодушием, весьма часто – только замаскированное честолюбие, презирающее мелкие выгоды, чтобы достигнуть гораздо больших.

Великодушие есть отданный под проценты капитал.

Ларошфуко

Реципрокный (взаимный) альтруизм – вид социального поведения, когда индивиды ведут себя с некоторой долей самопожертвования в отношении друг друга, однако только в том случае, если ожидают ответного самопожертвования. Термин введен социобиологом Робертом Триверсом (Trivers). Если отойти от научной терминологии, то речь идет о взаимопомощи. Маленькие школы,

города, церкви, немногочисленные рабочие группы, студенческие общежития – все это хорошие «проводники» общинного духа, который благоприятствует проявлениям взаимной заботы (Майерс, 2004).

Реципрокный альтруизм базируется на норме взаимности, являющейся универсальным принципом социального взаимодействия. Согласно этому принципу, люди, взаимодействуя друг с другом, стремятся к сохранению равновесия, так как неравное распределение преимуществ или затрат вызывает неудовольствие. Поэтому, как показано в лабораторном эксперименте, испытуемые значительно больше помогают в выполнении задания другому испытуемому, если он до этого не отказывался помочь им самим. В соответствии с этим принципом люди, считающие, что они не смогут адекватно ответить на помощь другого, могут отказаться от нее. В противном случае он может испытывать неприязнь и даже враждебность к человеку, оказавшему помощь (Goranson, Berkowitz, 1966). Благодарность по отношению к оказавшему помощь человеку возникает лишь в том случае, когда он намеренно действует так, чтобы принести пользу получателю помощи, а не себе самому (Tesser et al., 1968).

Помощь, оказываемая с расчетом на взаимность, может преследовать различные цели. Во-первых, субъект может хотеть получить компенсацию за оказанную помощь. Во-вторых, он может стремиться обязать получившего помощь человека помогать ему в будущем. Наконец, помощь может быть оказана с тем, чтобы благодарность как погашение долга получившего помощь человека была возможна лишь в определенной степени. <…> Мотивация помогающего воспринимается с тем большим недоверием, чем более утрированной представляется помощь и чем менее она отвечает особенностям положения попавшего в беду человека.

В таких случаях возникает подозрение в том, что оказывающий помощь преследует корыстные цели, обязывая получающего помощь в соответствии с нормой взаимности компенсировать эту помощь в будущем (Schopler, 1970).

Хекхаузен Х., 2003

Группы альтруистов выживают успешнее, чем группы неальтруистов (Krebs, 1998; Sober, Wilson, 1998).

Некоторые формы альтруизма (взаимопомощь, поддержку беспомощных, больных, детей, стариков, передачу знаний) называют косвенным взаимным альтруизмом, так как предполагается ожидание ответной услуги непрямым образом – через посредничество наблюдающих третьих лиц, в дальнейшем награждающих помогающего человека репутацией достойного гражданина, которому следует всячески помогать при необходимости. Иными словами, своим альтруистическим поведением в данный момент человек создает базу для ответных услуг в будущем, причем от многих посторонних лиц, а не от того, кому была оказана помощь.

Это экспериментально доказали швейцарские биологи К. Ведекинд и М. Милински (Wedekind, Milinski, 2000). Они придумали игру, в которой студенты должны были жертвовать деньги человеку, лишенному возможности ответить им тем же. Но их щедрость могла быть вознаграждена другими игроками. К концу игры самые щедрые оказывались самыми богатыми. Побеждали добрые. Таким образом, ученые продемонстрировали, как группы способны побуждать к альтруизму через косвенный взаимный обмен, в котором участвует третья сторона.

4.4. Парохиальный альтруизм

Известно, что нами люди часто делятся на «своих» и «чужих», и это отражается на нашем альтруистическом поведении. Одной группе людей («своим») мы более склонны оказывать помощь, чем другим («чужим»).

Альтруизм, ограниченный рамками определенной группы, получил название парохиального

(«приходского», «местнического») альтруизма (parochial altruism). Название связано с типологией политических культур, разработанной американскими политологами Г. Алмондом и С. Вербе. Они выделили три типа культур: приходская, зависимая и культура участия. Приходской альтруизм является частью приходской культуры. Показано, что поддержка «своих» и ненависть к «чужим», связанные с принадлежностью к определенным религиозным общинам, наблюдаются в разных человеческих культурах. Склонность к приходскому альтруизму значимо связана с частотой посещения церквей и общин. Из шести изученных конфессий сильнее всего этот эффект проявился у прихожан Русской православной церкви.

При острой межгрупповой вражде помощь «своим» и агрессия по отношению к «чужим» в равной мере идут на пользу группе. В человеческих обществах альтруистические действия обоих типов, как правило, высоко ценятся, считаются высокоморальными, героическими, патриотическими и т. п. Люди, склонные к такому поведению, особо востребованы во время войн и конфликтов. Их почитают как героев, сочетающих самоотверженность, искреннюю преданность братьям по оружию и ненависть к врагам.

Есть основания предполагать, что в развитии такого поведения велик вклад генетических, биологически предопределенных факторов. Так, в последнее время все больше накапливаются факты, свидетельствующие о том, что даже самые «высшие» проявления нашей психики – такие, как мораль, – имеют вполне материальную основу; что соответствующие психологические механизмы возникли в результате биологической эволюции.

Гипотеза о том, что альтруизм у людей развивался в комплексе с парохиализмом выдвигается рядом авторов (Choi, Bowles, 2007) и косвенно подтверждается результатами психологических экспериментов (Fehr et al., 2008), в ходе которых было показано, например, что у маленьких детей альтруизм и парохиализм развиваются практически одновременно, примерно в возрасте 5–7 лет, причем у мальчиков и парохиализм, и альтруизм по отношению к «своим» выражены сильнее, чем у девочек. Это объяснимо с эволюционной точки зрения, поскольку в первобытном обществе мужчины гораздо больше проигрывали от поражения в межгрупповых конфликтах, чем женщины, и больше выигрывали в случае победы. Поэтому у мужчин и внутригрупповая кооперация, и враждебность к чужакам должны были развиться сильнее.

Предполагают, что альтруизм у людей изначально был направлен только на членов своей группы и развивался в едином комплексе с враждебностью к чужакам (Choi, Bowles, 2007).

Конечно, наличие эволюционной точки зрения на возникновение парохиального альтруизма не означает отрицания роли воспитания и культурного наследования. В то же время выявляются конкретные области мозга, отвечающие за те или иные аспекты наших моральных суждений. Так, у людей с двусторонним повреждением вентромедиальной префронтальной коры исчезает способность испытывать сопереживание и чувство вины при полном сохранении интеллекта и всех остальных функций мозга. Эти люди на сознательном уровне прекрасно отличают добро от зла, но на практике отсутствие эмоциональной составляющей в механизме формирования моральных суждений приводит к характерным искажениям, отклонениям в работе этого механизма. Такие люди выносят моральные суждения только на основе холодного расчета: какой из двух вариантов в итоге даст максимум пользы и минимум вреда.

Показано, что под действием окситоцина люди становятся добрее, внимательнее к другим. Эти исследования, однако, не учитывали того обстоятельства, что альтруизм у людей с древнейших времен был парохиальным, т. е. направленным только на «своих». Новые эксперименты, проведенные голландскими психологами, показали, что положительные эффекты окситоцина распространяются на тех, кого человек считает «своими», но не на членов конкурирующих групп. Окситоцин усиливает любовь и доверие к «своим», но не улучшает отношения к чужакам.

В условиях напряженного соревнования окситоцин может усиливать чувство зависти к сопернику и злорадство в случае победы. Для проверки данной гипотезы авторы поставили три эксперимента.

Все они проводились на мужчинах.<…> За полчаса до начала эксперимента каждый испытуемый должен был закапать себе в нос выданный ему препарат; в половине случаев это был раствор окситоцина, в половине – плацебо. В первом эксперименте всех участников разделили на команды по три человека. Команды попарно участвовали в экономической игре, основанной на классической «дилемме заключенного» (так называют ситуацию, когда каждому выгодно вести себя эгоистично вне зависимости от действий партнеров, однако совокупный выигрыш всей группы оказывается максимальным при альтруистическом поведении всех участников). Каждому игроку выдали по 10 евро, и он должен был по своему усмотрению разделить эту сумму на три части. Первая часть доставалась ему целиком, вторая шла в общественный фонд, третья – в межгрупповой фонд. За каждый евро, внесенный в общественный фонд, все три члена команды получали по 0,5 евро. Таким образом, максимальный общий выигрыш достигается в том случае, если игроки отдадут в общественный фонд все свои деньги: тогда каждый заработает по 15 евро.

За каждый евро, внесенный в межгрупповой фонд, все члены команды тоже получали по 0,5 евро; кроме того, у каждого игрока другой команды отнимали такую же сумму. Вкладывание денег в общественный фонд рассматривалось как показатель внутригрупповой любви. Деньги, внесенные в межгрупповой фонд, служили мерилом межгрупповой ненависти. После введения плацебо 52 % испытуемых больше всего денег оставили себе (проявили эгоизм), 20 % самую большую сумму внесли в общественный фонд (любовь к «своим»), 28 % отдали предпочтение межгрупповому фонду (ненависть к «чужим»). Под действием окситоцина только 17 % участников поступили как эгоисты, 58 % проявили любовь к «своим», 25 % – ненависть к «чужим». Обработав полученные результаты несколькими статистическими методами, авторы заключили, что окситоцин усиливает внутригрупповую любовь и практически не влияет на межгрупповую ненависть. Кроме того, испытуемых попросили оценить, чего они ожидают от своих партнеров по команде и от противников в этой игровой ситуации. Их ответы позволили понять, как влияет окситоцин на доверие к «своим» и недоверие к «чужим». Оказалось, что доверие к «своим» (т. е. ожидание альтруистического поведения с их стороны) резко возросло под действием окситоцина. Недоверие к «чужим» (т. е. ожидание подлости с их стороны) не изменилось. Эти результаты показывают, что окситоцин по-разному влияет на отношение к «своим» и «чужим». Если бы люди под действием окситоцина в равной степени «добрели» по отношению ко всем окружающим, то следовало бы ожидать, что ненависть и недоверие к «чужим» снизятся. Но этого не произошло. Окситоцин улучшил отношение только к «своим».

Может быть, окситоцин по-разному влияет на людей с разным характером? Чтобы выяснить это, был поставлен второй эксперимент. Он отличался от первого только тем, что всех участников в начале протестировали, чтобы определить их склонность к альтруизму, и разделили по результатам тестирования на эгоистов и альтруистов. Оказалось, что окситоцин влияет на обе группы совершенно одинаково: как у альтруистов, так и у эгоистов введение окситоцина усилило любовь и доверие к своим, но не повлияло на отношение к чужим.

По материалам Интернета (psyfactor.org)

4.5. Альтер-альтруизм

А. Н. Поддьяков (2010) пишет, что «в традиционном понимании альтруизма как бескорыстной помощи другим людям не дифференцированы представления о двух сущностно различающихся типах неэгоистических установок и поведения. Один тип предполагает общую гуманистическую установку помогать другим без специальной дифференциации этих людей. Второй тип, который мы обобщенно назвали альтернативным альтруизмом, предполагает, что субъект, игнорируя собственные интересы, помогает другому, но особым образом: нанося ущерб его соперникам, ущемляя их интересы. Защита родины, борьба с терроризмом, преступностью, самоотверженная

защита другого человека от чужой нефизической и физической агрессии и т. п. – примеры такой деятельности. Здесь тоже работает установка, выражающаяся в готовности приносить жертвы в пользу ближних, однако в число этих жертв включается не только сам субъект, но и другие, отличающиеся от ближних и противостоящие им» (с. 5). Для таких случаев А. Н. Поддьяков (2007) вводит термин «альтернативный альтруизм» (альтер-альтруизм).

Если эгоизм – «человечность по отношению к себе за счет бесчеловечности по отношению к другому», альтруизм – «человечность по отношению к другому за счет бесчеловечности по отношению к себе» (Суворов А. В., 1996), то альтер-альтруизм – человечность по отношению к одним за счет бесчеловечности по отношению к другим.
Поддьяков А. Н., 2010

Альтернативный альтруизм имеет отношение к экономике и социальной политике распределения ограниченных общественных благ, оказания материальной или финансовой помощи одним группам населения за счет интересов других. А. Н. Поддьяков выделяет два типа альтер-альтруизма.

Помощь «своим» с нанесением ущерба «чужим». Это прежде всего агрессия, связанная с защитой других. Это и парохиальный альтруизм, о котором говорилось в предыдущем параграфе.

Вынужденная дифференциация «своих»: помощь одним за счет других. Это осознанное принесение в жертву интересов части группы вследствие драматической ограниченности ресурсов. Это все случаи, когда помощь оказывается одному человеку или группе, снижая при этом шансы на выживание другого или других (спасение одних, жертвуя другими). Такие ситуации часто имели место у матерей во время блокады Ленинграда: кого из своих детей спасать от голода, ибо отдавая свой паек всем, не спасешь ни одного. Та же ситуация может иметь место при тонущем корабле и т. п.

Решение о том, чьи жизни спасать, а кем пожертвовать, может зависеть от формулировки проблемы либо в терминах спасенных жизней, либо в терминах потерь. Это было показано в эксперименте американских ученых (Д. Канеман, А. Тверски). Ими были разработаны экспериментальные задачи на принимаемые решения в зависимости от разных формулировок (framing effect). В задаче «Азиатская болезнь» испытуемым предлагалось представить себя президентом страны, в которой вспыхнула эпидемия неизвестной болезни, от которой могут умереть 600 человек. В одном случае испытуемым сообщали, что если принять программу А, удастся спасти 200 человек, а если принять программу В, то с вероятностью в одну треть все будут спасены, а с вероятностью в две трети никого не удастся спасти. Большинство испытуемых выбрало вариант А. В другом случае испытуемым говорили, что если принять программу С, погибнут 400 человек, если же принять программу D, с вероятностью в одну треть не погибнет никто, а с вероятностью в две трети погибнут все 600 человек. В этом случае большинство испытуемых выбрало вариант D, хотя он практически не отличается от варианта С, отвергнутого испытуемыми в первом случае.

Для изучения психологических механизмов, лежащих в основе принятия решений в описываемых случаях, М. Хаузер разработал Тест нравственного сознания (в русском варианте – Тест морального чувства).

4.6. Мотивы проявления альтруизма

Проявление альтруизма связано с двумя мотивами: морального долга (МД) и морального сочувствия (МС). Человек с МД совершает альтруистические поступки ради нравственного удовлетворения, самоуважения, гордости, повышения моральной самооценки (избегание или устранение искажения моральных аспектов Я-концепции представления о себе), относясь при этом

к объекту помощи совершенно по-разному (и даже иногда отрицательно). Помощь носит жертвенный характер («отрывает от себя»). Люди с МД (а это в основном лица авторитарного типа) характеризуются повышенной личной ответственностью.

Человек с МС проявляет альтруизм в связи с идентификационно-эмпатическим слиянием, отождествлением, сопереживанием, но иногда не доходит до действия. Его помощь не имеет жертвенного характера, альтруистические проявления неустойчивы из-за возможного уменьшения идентификации и повышения личной ответственности.

Установлено, что 15 % людей вообще не имеют этих мотивов, остальные примерно поровну делятся на тех, кто имеет одинаковую силу обоих мотивов, и тех, у кого один из мотивов преобладает.

Бескорыстная помощь неродственным особям встречается крайне редко. Многие ученые считают, что это свойство присуще только человеку, а у животных полностью отсутствует. Однако сотрудники Института эволюционной антропологии им. Макса Планка (Лейпциг, Германия) в серии экспериментов показали, что не только маленькие дети, еще не умеющие говорить, но и молодые шимпанзе охотно помогают человеку, попавшему в трудную ситуацию, причем делают это совершенно бескорыстно.

В опытах участвовали 24 ребенка в возрасте 18 месяцев и три молодых шимпанзе (трех– и четырехлетние). Дети и обезьяны наблюдали, как взрослый человек тщетно пытается справиться с какой-то задачей, и могли ему помочь, если у них возникало такое желание (но специально их к этому никто не подталкивал). Никакой награды за помощь они не получали.

Отличительной особенностью альтруистического мотива является его бескорыстность. Однако многими бескорыстность альтруистического мотива подвергается сомнению. Например, Н. Нарицын пишет: «В реальном обществе, где живут собственным трудом, а не подачками, где время занятого, работающего человека стоит денег, альтруизм фактически невозможен. А если возможен, то все более подозрителен. Именно поэтому все чаще люди предпочитают за все платить: за взятые в долг деньги – процентами, за вещи напрокат или услуги – деньгами, и т. п. Потому что не хотят “чувствовать себя обязанными”. Ибо подобная “обязанность” – это одна из самых главных опасностей “альтруизма, которого нет”. Поэтому всегда стоит насторожиться, когда кто-то (даже, казалось бы, близкий родственник) предлагает вам помощь “за просто так”, и насторожиться тем больше, чем существеннее эта помощь, чем она менее приятна для того, кто вам ее за просто так предлагает. Ведь часто бывает, что человек отказывается брать компенсацию за услуги потому, что вместо тех же денег хочет получить власть над вами или возможность в любую минуту заставить вас отработать. И часто гораздо большей ценой, чем та услуга, которую вы получили. Ведь когда он делает для вас что-то “из чистого альтруизма”, ситуация меняется кардинально: вы – униженный проситель, а он ваш благодетель. Иногда это гораздо дороже “каких-то там денег”!»

Действительно, если вдуматься, то даже родительская забота о своих детях не может рассматриваться как бескорыстная. Родители за свою заботу требуют к себе по крайней мере уважения, а часто и заботы о себе при достижении преклонного возраста. Отсюда обвинения детей в «черной неблагодарности»: «Я ради тебя бросила институт, а ты…» и т. п.

Отдавая все, вы хотели что-то взамен. Чаще всего неосознанно, но хотели. Как правило, хотят в таком случае тоже все – иными словами, другого человека в собственность. И когда этого не получают – обижаются, предъявляют претензии, скандалят. А что обижаться? Вы, когда отдавали кому-то свое «все», спросили у того, кому отдавали: это ему надо? И если надо, согласен ли он за это заплатить вашу, возможно, слишком дорогую для него цену?
Нарицын Н.

Е. Л. Дубко (2003), в статье, посвященной проблеме мотивации тайных благодеяний, считает, что

эти поступки свидетельствуют о существовании бескорыстных мотивов на основе анонимности (сюда можно добавить и оказание помощи животным, попавшим в трудное положение или беду; ведь от них мы не ждем благодарности), что подтверждено экспериментально (Shotland, Stebins, 1983). Возможно, это и так, если не считать корыстью удовлетворение от своего поступка, успокоение своей совести, повышение самооценки и другие нематериальные дивиденды. Очевидно, все дело в том, как понимать бескорыстность.

Д. Майерс (2004) пишет, что «результаты исследований позволяют предположить, что подлинный альтруизм все-таки существует»:

• эмпатия заставляет помогать даже членам групп– соперниц, но только в том случае, если помогающий уверен в том, что его помощь не будет отвергнута (Batson et al., 1997; Dovidio et al., 1990);

• люди, в которых проснулось сострадание, придут на помощь, даже если об этом никто и никогда не узнает. Их усилия будут продолжаться до тех пор, пока нуждающийся в помощи не получит ее (Fult et al., 1986). И если эти старания окажутся безрезультатными не по их вине, они все равно будут переживать (Batson, Weeks, 1996);

• в некоторых случаях люди упорствуют в своем желании помочь страдающему человеку даже тогда, когда думают, что их плохое настроение – временный результат действия специального психотропного препарата (Schroeder et al., 1988);

• если человек сочувствует страдальцу, он, чтобы сделать для него то, в чем тот нуждается, нарушает собственные правила и представления о порядочности и справедливости (Batson et al., 1997, 1999).

4.7. Альтруизм как психологический механизм защиты

В психоанализе под защитными механизмами понимают бессознательные действия человека, направленные на защиту от тех импульсов, которыми он атакуется со стороны окружающей его реальности и своего собственного внутреннего мира. Такими импульсами, например, могут быть зависть, внутренние моральные запреты, неудовлетворенные потребности, фантазии и мечты и т. д.

По сути все защитные механизмы являются средствами самообмана, искажая, отрицая или фальсифицируя восприятие реальности, чтобы сделать возникшую тревогу менее угрожающей для человека.

Как считают некоторые психологи, альтруизм может развиться как защитная реакция в результате осознанного подавления человеком таких качеств, как агрессия, злость, которые являются производными эгоизма.

Психологические защитные механизмы разделяются по способам проявления.

Рационализация поступков и действий. Рационализация – логическое объяснение человеком собственных мыслей и поступков, позволяющее оправдывать и скрывать их истинные мотивы. При этом человек верит в эти объяснения и сам, искусственно создавая тем самым внутреннюю гармонию. Таким образом, рационализация – это «самообман посредством логического рассуждения». Действуя как альтруист, человек вроде бы показывает свою гуманность, участие в судьбе других. На самом же деле истинная природа его альтруистических поступков – это деспотизм, потребность держать под контролем все происходящее, чтобы никто не смог нанести вред его собственному Я. Он начинает как бы тайком влезать в чужие дела, навязывать свою помощь и участие в каждом вопросе, объясняя свои намерения чувством долга, заботы и ответственности за близкого человека.

Реактивное образование. Этот защитный механизм подразумевает полное вытеснение из сознания негативных, неудобных мыслей и замещение их на противоположные. Агрессия может заменяться невероятным добродушием и лояльностью, зависть и ревность – заботой. Однако за внешней слащавостью и гуманностью человека может скрываться враждебность и злость. Обычно такой

человек чрезмерно навязчив в предложениях своей помощи. При этом в своих попытках облагодетельствовать близкого он действует демонстративно, так как самолюбование является основной причиной его поступков. Таким образом, альтруистические поступки гораздо нужнее такому альтруисту самому, чем тому, для кого они совершаются.

Альтруистическое подчинение. В этом случае человек собственные эгоистические импульсы проецирует на других людей, придавая им форму заботы о ближнем и потребности во что бы то ни стало воплотить в чужую жизнь свои желания. Например, человек, который отказывает себе во всем вследствие своей жадности, оказывается очень щедрым в отношении близких ему людей. В таких случаях происходит полное психологическое замещение собственного Я на аналогичное Я другого человека. Происходит так потому, что человек внутренне и неосознанно сдерживает свои потребности, считая их неприемлемыми для себя в силу какой-то психологической травмы, строгого воспитания и особенностей менталитета. Однако если аналогичные потребности возникают у других, он с одержимостью бросается их удовлетворять, «кормя» тем самым свои эгоистические позывы.

В таких случаях эгоизм и альтруизм могут смешиваться в самых различных пропорциях. А. Фрейд приводит в пример родителей, которые иногда навязывают своим детям собственные жизненные планы – одновременно и альтруистически, и эгоистически. Дело обстоит так, словно они хотят через ребенка, которого они считают более подходящим для этой цели, вырвать у жизни исполнение желаний, которых им самим реализовать не удалось.

Альтруистическое отречение. Этот механизм защиты – обратный предыдущему. Он имеет в своей основе комплекс неполноценности.

Проявление этого механизма хорошо показано в пьесе Ростана «Сирано де Бержерак». Герой этой пьесы Сирано является типичным самоотреченным альтруистом.

Полюбив Роксану, но зная о своем уродстве (а он считал, что его длинный нос – это самое настоящее уродство), Сирано посчитал себя недостойным красавицы, в которую был влюблен, и отдал все свои силы на помощь более удачливому товарищу, тоже добивавшемуся любви этой женщины. Суть такого механизма – поиск объекта и перенос на него реализации своих мечтаний в силу того, что этот объект является более достойным кандидатом.

Альтруистическое отречение очень тесно связано со страхом смерти, причем не за собственную жизнь, а своих близких. Человек считает, что может существовать лишь при возможности удовлетворения собственных душевных инстинктов за счет их проецирования на близких. А значит, их жизнь для такого альтруиста бесценна. При этом собственное физическое существование становится настолько незначимым, что человек зачастую перестает замечать грозящую опасность.

Невротическая любовь. В этом случае человек в буквальном смысле просто живет для других. Он перекладывает на себя их проблемы, решает возникшие вопросы и утрясает неурядицы, проявляет бесконечную заботу и задаривает подарками, берет на себя ответственность, граничащую с навязчивостью, практически за все, что случается в жизни других. Но происходит это потому, что человек испытывает потребность быть постоянно в центре внимания. Даря любовь и заботу близким, он остро нуждается в обратной отдаче такого же чувства, ему жизненно необходимо ощущать себя нужным и любимым.

4.8. Альтруизм и личностные характеристики

А. А. Моисеева (2007) выявила, что лицам с высоким альтруизмом присущи и некоторые личностные характеристики.

Эмоциональной основой альтруизма является склонность к эмпатии, сочувствию и пониманию других людей. Альтруистичной личности свойственны развитое чувство долга, разумность и совестливость; доверчивость, т. е. открытость и уживчивость, свобода от зависти; толерантность;

благожелательность; стремление к стабильности в отношениях с людьми. Высокоальтруистичные личности склонны завышать как собственные возможности и способности, так и способности окружающих людей. Им в меньшей степени, чем низкоальтруистичным, свойственна тревожность, аморальные установки. Кроме того, они не отличаются упрямством, склонностью к доминантности и авторитарному поведению.

Бэтсон и его соавторы (Batson et al., 1986) воспользовались выявленными Staубом (Staub, 1974) и Раштоном (Rushton, 1981) личностными переменными просоциальной ориентации, чтобы проверить, сопутствуют ли они альтруистической – в отличие от эгоистической – мотивации помощи. Для этого они ставили испытуемых в ситуации, в которых было легко или трудно отказаться от оказания помощи (например, отказаться от помощи было трудно, если в случае неоказанной помощи человек должен был считаться с последующими претензиями). Корреляции между просоциальными личностными переменными и легким или трудным отказом от оказания помощи в случае трех переменных говорят в пользу эгоистической, а не альтруистической мотивации помощи; иными словами, лишь в ситуациях трудного отказа от оказания помощи были обнаружены положительные коэффициенты – для переменных самоуважения, приписываемой себе ответственности и эмпатического внимания Дэвиса (Davis, 1983). Для социальной ответственности никаких различий обнаружено не было.
Хекхаузен Х., 2003

В системе ценностных ориентаций альтруистичной личности на первом месте стоят: полезность, социальная справедливость, терпимость. Незначимыми для альтруистов являются благосостояние и забота о себе. Высокий уровень альтруизма тесно связан с такими ценностями просоциального поведения, как честность и ответственность. Высокоальтруистичные личности больше доверяют людям и не прибегают к хитрости и обману, кроме того, они не отличаются жестокими и агрессивными реакциями в ситуации собственной занятости или неприятия другого человека.

4.9. Негативное отношение к альтруизму

В XIX и начале XX в. принцип альтруизма стал предметом критики христианских, в особенности православных, мыслителей, полагавших, что новоевропейский альтруизм неприемлем как человекоугодие (К. Н. Леонтьев). Христианская критика альтруизма была обусловлена тем, что некоторые трактовки утилитаристского понимания альтруизма допускали, что человек, ориентируясь на счастье большего числа людей, позволяет себе причинение некоторого вреда небольшому числу людей. Чтобы предотвратить эти допущения, необходима разработка таких нравственных кодексов, которые устанавливают приоритет правила «не вреди» над правилом «помогай ближним». Предлагались и другие варианты альтруизма: «Живи и дай жить другим» (для большинства обычных людей в обычных обстоятельствах), «Живи и помогай жить другим» – для готовых к самопожертвованию.

Решительно отвергал альтруизм Ницше, видя в нем одно из выражений «морали рабов». Он ставил вопрос о преодолении альтруизма как уравнивающего чувства стада.

З. Фрейд трактовал альтруизм как невротическую компенсацию вытесненного первоначального эгоизма.

Отвергался альтруизм и как «учение буржуазно-демократической морали» (Н. А. Бердяев), а в марксизме он определялся как идеологическая иллюзия, призванная закамуфлировать такой общественный порядок, который позволяет обладателям частной собственности представить свой частный корыстный интерес «в качестве интересов своих ближних».

Глава 5
Альтруизм – это проявление эгоизма?

Никто не дает гарантии, что [нами] руководят лишь благородные побудительные причины. Себя знаешь иной раз слишком хорошо, чтобы фиглярствовать по поводу стопроцентности своих исключительно добрых намерений – до мозга костей альтруистических. При самых благих наших деяниях за спиной всегда стоит дьявол, который отечески похлопывает нас по плечу и нашептывает: «Ты это сделал просто замечательно!»
К. Юнг

Не так редко можно встретить мнение, что альтруизм является проявлением эгоизма. Например, Р. Чалдини (Cialdini, 1991) и его коллеги Марк Шаллер и Джим Фультц отмечают, что ни один из экспериментов по проявлению альтруизма не исключает возможных эгоистических объяснений оказания помощи.

Мотивом альтруистичных поступков в любом случае будет эгоистическое желание, хотя оно может быть скрыто от сознания. Это связано с нашей культурой, которая пропагандирует альтруизм. Получается, что мы выставляем на суд общественности нашу безвозмездную помощь, скрывая эгоиста внутри. Мне нравится делать людям добро, т. е. я получаю от этого удовольствие, следовательно, оказывая помощь, я удовлетворяю и свое желание. А это вроде бы означает, что у меня имеется и эгоистичный мотив.

При этом Бейтсон (Batson, 1999) утверждает, что искренний, «побуждаемый эмпатией альтруизм является частью человеческой природы». На примере двух с половиной десятков экспериментов Бейтсон (Batson, 2001) и другие исследователи (Dovidio, 1991; Staub, 1991; Wallach, Wallach, 1983) убедились, что иногда люди способны сосредоточиться не на собственном благополучии, а на благополучии других.

Один из авторов (Aronfreed, 1968) рассматривает альтруизм как поведение, обусловленное негативным или позитивным «эмпатическим» подкреплением (исчезновением неприятного чувства, возникающего при виде страданий другого человека, или появлением приятного чувства при виде освобождения человека от страданий). Тем самым они отождествляют альтруизм с эгоистическим поведением.
Субботский Е. В., 1977

Вопрос действительно непростой. Чтобы разобраться в нем, необходимо рассмотреть, что такое эгоизм.

5.1. Эгоизм

Эгоизм чаще всего рассматривается как отрицательное качество человека. Эгоизм ненавистен, говорил Паскаль, и те, которые не подавляют его, а только прикрывают, всегда достойны ненависти. Многие философы видят причину страданий человека и общества в эгоизме. А по мнению французского писателя Р. Ролана, если эгоистическое благополучие – единственная цель жизни, жизнь быстро становится бесцельной.

Эгоизм в сознании людей является антиподом альтруизма. При этом считается, что компромисса между ними быть не может. Что же понимают под эгоизмом?

В Малом энциклопедическом словаре Брокгауза и Эфрона можно прочитать следующее: «Эгоизм – этическое мировоззрение, по которому единственным мотивом человеческих действий является стремление к личному благополучию, а также такой душевный склад, при котором это стремление

поглощает всякие другие побуждения; при этом различают: грубый эгоизм, если мотивом деятельности служит стремление к чувственным наслаждениям; благородный эгоизм, если в сферу входят возвышенные умственные наслаждения и идея о необходимости согласования удовлетворения личных потребностей с общественным благом».

В. Лейбин (2010) пишет, что эгоизм – это проявление интереса человека к самому себе, характеризующееся сосредоточением внимания на своих желаниях, влечениях, своем собственном мире в целом.

Такое понимание эгоизма не раскрывает ту его особенность, из-за которой он рассматривается как отрицательное качество человека. Еще древнегреческий философ Эпиктет говорил, что все делать для себя одного отнюдь не означает поступать против общего блага. А именно последнее и связывается в массовом сознании с эгоизмом. Эгоизм начинается не тогда, когда человек заботится о собственных интересах, а тогда, когда он обособляет свои интересы от интересов окружающих и противопоставляет их друг другу.

Как отмечает К. Муздыбаев (2000), эгоизм возникает лишь в связи с другими людьми, т. е. во взаимоотношениях при реализации интересов, выгодных для эгоиста и невыгодных для его партнеров. То есть дело не только в удовлетворении интересов эгоиста, но и в пренебрежении интересами других. Удовлетворяя свои интересы за счет других, эгоист создает конфликтную ситуацию. «Своекорыстие, сопровождаемое отсутствием чуткости к нуждам окружающих <…> порождает антипатию, неприятие, вражду, т. е. взаимный негативизм» (Муздыбаев К., 2000).

В соответствии с этим и в Толковом словаре русского языка дается следующее определение эгоизма: «Эгоизм – себялюбие, предпочтение своих, личных интересов интересам других, пренебрежение к интересам общества и окружающих».

Эгоизм (от лат. ego – «я») – преимущественно ценностная ориентация личности на удовлетворение своих индивидуальных интересов и потребностей без учета того, какие последствия это будет иметь для других людей.<.> В отличие от нарциссизма эгоизм сам по себе не предполагает внутренней уязвимости и тотальной зависимости от внешнего субъекта. В этом смысле его правомерно рассматривать как гораздо более универсальное и, мало того, здоровое явление, являющееся производным от изначально присущего всем людям чувства самосохранения. Индивид с отчетливо выраженной эгоистической личностной направленностью (если он при этом не страдает нарциссизмом) зависит не от внешней а, напротив, от внутренней оценки, его интересует сравнение себя не с социальным окружением, а с определенными внутренними представлениями об успешности, должном поведении и т. п., присущими идеальному Я.

Кондратьев М. Ю., Ильин В. А., 2007

Эгоист просто не в состоянии замечать, что окружающие страдают от его поведения. На мир он смотрит как потребитель и всех оценивает с позиции полезности только ему самому. В окружающих его людях он в основном видит только отрицательные черты. Это показано в исследовании К. Муздыбаева (табл. 5.1).

Таблица 5.1. Выраженность личностных характеристик у окружающих людей по оценкам лиц с высокой и низкой склонностью к эгоизму

Личностные характеристики	Высокий эгоизм	Низкий эгоизм
Равнодушные – отзывчивые	3,07	2,65
Эгоисты – альтруисты	4,09	3,62
Совестливые – бессовестные	4,76	5,12
Черствые – сострадающие	3,38	2,91
Оптимисты – пессимисты	4,74	4,27
Удачливые – неудачники	4,40	3,97
Трудолюбивые – ленивые	5,25	5,59
Грубые – вежливые	3,08	2,74
Завистливые – независтливые	3,66	2,90
Мстительные – немстительные	3,35	2,55
Ответственные – безответственные	5,05	5,03
Покорные – непокорные	3,56	3,76
Практичные – непрактичные	4,88	4,73
Злые – добрые	3,29	2,82
Агрессивные – миролюбивые	3,47	2,96
Циничные – простодушные	3,78	3,36
Патриоты – непатриоты	4,42	4,58
Неподкупные – продажные	4,44	4,95

Из данных, приведенных в таблице, видно, что более склонные к эгоизму приписывают своему окружению большую выраженность отрицательных характеристик, чем те, у кого склонность к эгоизму низкая.

Антрополог предложил детям из африканского племени поиграть в одну игру.

Он поставил возле дерева корзину с фруктами и объявил, обратившись к детям:

«Тот из вас, кто первым добежит до дерева, получит все сладкие фрукты». Когда он сделал знак детям начать забег, они накрепко сцепились руками и побежали все вместе, а потом все вместе сидели и наслаждались вкусными фруктами.

Пораженный антрополог спросил у детей, почему они побежали все вместе, ведь каждый из них мог насладиться фруктами лично для себя. На что дети ответили: «Обонато». Разве возможно, чтобы один был счастлив, если все остальные грустные? «Обонато» на их языке означает: «Я существую, потому что мы существуем».

Представление об эгоизме содержалось в первом фундаментальном труде З. Фрейда «Толкование сновидений» (1900). В нем он не только обратил внимание на эгоистические сновидения, в которых фигурирует собственное Я сновидца, но и подчеркнул то обстоятельство, что маленькие дети чрезвычайно эгоистичны. «Ребенок абсолютно эгоистичен, он интенсивно испытывает свои потребности и неудержимо стремится к их удовлетворению – особенно же против своих соперников, других детей и главным образом против своих братьев и сестер».

Зачем, – говорит эгоист, – стану я работать для потомства, когда оно ровно ничего для меня не сделало?

Козьма Прутков

Того эгоизма, который ограничился бы самим собой и не выходил бы за пределы отдельной личности, не существует, следовательно, вовсе нет и того, «дозволенного» морально-индифферентного эгоизма.

Ф. Ницше

Эгоизм бывает разным (например, немецкий философ И. Кант выделил эгоизм себялюбия – благоговение к самому себе, и эгоизм самодовольства – удовлетворенность самим собой), поэтому и отношение к нему высказывается разное. А. И. Герцен отделял эгоизм узкий, животный, грязный от высшего. Слово «эгоизм», писал он, как и слово «любовь», слишком общее, может быть гнусная любовь, может быть высокий эгоизм. Эгоизм развитого, мыслящего человека благороден, он-то и есть его любовь к науке, к искусству, к ближнему, к широкой жизни, к независимости; любовь

ограниченного дикаря, даже любовь Отелло, – высший эгоизм. Моралисты говорят об эгоизме как о дурной привычке, не спрашивая, может ли человек быть человеком, утратив живое чувство личности.

Разумеется, люди – эгоисты, потому что они лица [личности. – Е. И.], писал А. И. Герцен. Как же быть самим собой, не имея резкого сознания своей личности? Мы – эгоисты, и потому добиваемся независимости, благосостояния, признания наших прав, потому жаждем любви, ищем деятельности и не можем отказывать без явного противоречия в тех же правах другим.

Таким образом, говоря об эгоизме, авторы по существу говорят о «мягком» и «жестком» (крайнем) проявлении эгоизма.

Эгоизм – это не значит жить так, как хочешь, это требование к другим жить так, как вы этого хотите.

Оскар Уайльд

Если мы хотим чем-то помочь какому-нибудь делу, оно должно сперва стать нашим собственным, эгоистическим делом, писал Ф. Энгельс. А. Шопенгауэр отмечал, что эгоизм, вооруженный разумом, старается избегнуть своих же собственных дурных последствий, направляющихся против него самого. Поэтому Л. Фейербах призывал: «Различайте между злым, бесчеловечным и бессердечным эгоизмом и эгоизмом добрым, участливым, человечным; различайте между незлобивым, невольным себялюбием, находящим удовлетворение в любви к другим, и себялюбием произвольным, намеренным, находящим удовлетворение в равнодушии или даже в прямой злости по отношению к другим». Эгоизм заставляет нас стремиться к тому, чтобы нравиться другим, полагает Ф. Брентано.

Соотношение эгоизма с себялюбием и любовью к себе рассматривал Э. Фромм. В статье «Эгоизм и себялюбие» (1939) и в книге «Человек для себя» (1947) он подметил, что с точки зрения современной культуры быть себялюбивым грешно, поскольку это рассматривается как проявление эгоизма. Однако это противоречит практическому положению дел в западном обществе, где себялюбие – мощный и оправданный стимул человека. Не случайно такие мыслители, как Ницше и Штирнер объявляли эгоизм, себялюбие и любовь к себе добродетелью.

Э. Фромм исходил из того, что метание между двумя догмами (эгоизм как грех, зло и как добродетель, добро) вредит процессу интеграции личности и является одним из источников душевного разлада современного человека. По его мнению, любовь к себе и любовь к другим людям не исключают друг друга.

Вопреки распространенной точке зрения, что эгоизм не тождествен себялюбию, так как при нем человек, заботясь о своем благе, не противоречит благу других, а иногда даже совмещает свои стремления со стремлениями близких людей, Э. Фромм отделял себялюбие от любви к себе, указывая, что они не только не тождественны, но и прямо противоположны. Себялюбивый человек не способен любить ни других, ни самого себя. Несостоятельность современной культуры кроется не в принципе индивидуализма и излишнем эгоизме человека, а в искажении смысла личного интереса. Суть не в том, что люди слишком сосредоточены на своем личном интересе, а в том, что они недостаточно сосредоточены на интересах своего реального Я. И дело не в том, что люди слишком себялюбивы, эгоистичны, а в том, что «они не любят себя». В конечном счете оказывается, что в действительности эгоист не только игнорирует других людей, но и ненавидит себя.

Вообще надо признать, что понимание альтруизма как бескорыстной помощи другому является мифом. Все дело в том, что понимать под корыстью. Ведь часто за поведением «доброго самаритянина» могут скрываться совсем иные мотивы: самоудовлетворение собственных душевных потребностей и интересов. Герберт Гинтес считает, например, что различные проявления альтруизма: забота об исчезающих видах птиц, бескорыстная помощь нуждающимся,

жизнь, принесенная на алтарь материнства, деньги, перечисленные жертвам землетрясения, – все это не что иное, как забота о себе любимом. Человек делает добро другому, чтобы спокойно спать, не мучаясь угрызениями совести, или гордиться своей добротой, т. е. ради переживания удовлетворения от своего поступка. Едва ли не все доноры из тех, что приняли участие в исследовании, проведенном Джейн Пильявин, согласились, что донорство «заставляет человека уважать себя» и «дает ему чувство самоудовлетворения». Разумеется, человек, делающий добро, почти всегда делает его от чистого сердца, и даже если за этим стоят совсем другие скрытые мотивы, сам человек может их не осознавать и не задумываться о реальных истоках своих поступков. Например, если в открытое окно до человека донесется детский или женский крик, он встревожится или испугается. Для того чтобы успокоиться, он постараетесь узнать, в чем дело, и, если потребуется, оказать помощь (Piliavin, Piliavin, 1973). Таким образом, помощь оказывается в том числе и ради собственного спокойствия. То, что это действительно так, экспериментально доказал Деннис Кребс (Krebs, 1975): те из его испытуемых, студентов Гарвардского университета, самоотчеты и физиологические реакции которых свидетельствовали о наиболее эмоциональном восприятии чужой беды, оказывали попавшему в нее человеку и самую существенную помощь.

Верно ли, что единственная цель, которой руководствуются герои, спасающие людей, безвестные доноры и волонтеры Корпуса мира [Корпус мира – организация, созданная в 1961 г. в США и объединяющая квалифицированных учителей, строителей и других специалистов, работающих на добровольных началах в развивающихся странах. – Примеч. лерев.], – бескорыстная забота о других? Или они всегда стремятся к одному – в той или иной форме удовлетворить собственные потребности: получить вознаграждение, избежать наказания или чувства вины или избавиться от душевного дискомфорта?

Иллюстрацией этой философской проблемы служит эпизод из жизни Авраама Линкольна. Во время поездки в почтовой карете он обсуждал ее со своим попутчиком. Не успел Линкольн сказать, что все добрые дела совершаются благодаря эгоизму, как заметил свинью, которая истошно визжала. Оказалось, что тонули ее поросята, свалившиеся в пруд. Попросив кучера остановиться, Линкольн выпрыгнул из кареты, бросился к пруду и вытащил поросят на сушу. Когда он вновь сел в карету, его попутчик заметил: «Ну, Эйб, какое отношение эгоизм имеет к тому, что только что произошло?» – «Побойся Бога, Эд! Самое прямое! Я бы целый день места себе не находил, если бы бросил на произвол судьбы это несчастное семейство! Неужели ты не понимаешь, что я сделал это только для того, чтобы меня не мучила совесть?» (Sharp, цит. по: Batson et al., 1986). До недавнего времени психологи были согласны с Линкольном.

Однако психолог Дэниел Бэйтсон полагает, что наша готовность помогать другим есть следствие обеих причин – заботы о собственных интересах и альтруистических соображений (Batson, 2001).

Майерс Д., 2004

5.2. Генезис эгоизма

Во взглядах на причины появления у человека эгоизма единой точки зрения нет. Одни утверждают, что эгоистами не становятся, эгоистами рождаются. Обосновывается это тем, что любое млекопитающее существо сразу от момента зачатия становится абсолютным эгоистом, иждивенцем. Растущий эмбрион беззастенчиво использует ресурсы материнского организма. И после рождения человеческий младенец дольше всех прочих млекопитающих нуждается в родительском уходе, заботе. Как минимум до того времени, пока малыш не начнет перемещаться в пространстве самостоятельно, ему необходимо постоянное присутствие взрослого, способного обеспечить потребности младенца. Часто может казаться, что шестимесячный ребенок целиком и полностью подчинил себе всю семью. Однако можно ли при этом назвать это поведение эгоизмом,

пусть и стихийным, как пишут психологи? Где здесь стремление ребенка пренебречь интересами членов семьи? Поскольку эгоизм относят к категориям морали, можно ли считать, что таковая в виде эгоизма имеется уже у младенца?

До двух лет малыш еще не ассоциирует себя с каким-либо вещевым окружением. Но на третьем году жизни ребенок начинает осознавать, что существуют предметы, которые принадлежат ему. Игрушки, одежда, книжки воспринимаются своими. Но «свои» предметы для детей совсем не такие, как для взрослых. Взрослые легко отделяют понятия Я и мое. У малышей все по-другому. Мое – это часть Я. Попытки других детей завладеть игрушкой воспринимаются как посягательство на самого ребенка и, естественно, могут вызвать бурный отпор. Нежелание делиться – не каприз и не эгоизм. Это декларация независимости ребенка, категоричное заявление необходимости чувствовать свою целостность. Научившись выделять свои вещи, узнав, что такое «мое», дети не становятся автоматически обладателем понятия «чужое». Ассоциируя себя со своими игрушками, малыш еще не может провести аналогичную ассоциацию между другими детьми и их собственностью. Отсюда и конфликты. Охраняя и обороняя свою целостность, ребенок пытается завладеть приглянувшимися лопаточками и машинками. Мирных переговоров обычно не бывает. Юный экспроприатор не просит и не пытается договориться. Бесполезно взывать к совести и великодушию. Еще рано. Для предотвращения «песочных» конфликтов постарайтесь на прогулках и в гостях обеспечить ребенка собственными игрушками. В нужный момент попробуйте просто переключить внимание. Не забудьте только объяснить перед выходом из дома, что игрушки обязательно вернутся вместе со своим хозяином. Для двух– трехлетнего малыша это совсем не очевидно. Похожие ситуации возникают в детском саду, когда игрушка оказывается припрятанной в шкафчике или унесенной домой. Это не кража, не стоит ругать малыша. Можно попробовать объяснить ему, что чужое следует брать, только получив разрешение. Или потихоньку вернуть вещь на место.

Бывают обратные ситуации: малыш щедро одаривает окружающих всем, что только попадает ему в руки, вызывая умиление бабушек на скамейках у подъезда и раздражение родителей, замечающих слишком быстрое опустошение вазы с конфетами. Детский альтруизм в отличие от жадности – не следствие развития ребенка. Таким способом мальчики и девочки пытаются «купить» недостающие любовь и внимание.

По материалам Интернета (shkolazhizni.ru)

Другие утверждают, что рассмотрение эгоизма как врожденного свойства человека, благодаря которому якобы обеспечивается защита его жизнедеятельности и наиболее полное соблюдение его интересов, является необоснованным и что развитие эгоизма и превращение его в доминирующую направленность личности является следствием дефектов воспитания. Если тактика семейного воспитания объективно направлена на закрепление таких проявлений, как завышенная самооценка и эгоцентризм, то у ребенка может сформироваться стойкая ценностная ориентация, при которой принимаются в расчет лишь его собственные интересы, переживания и пр.

Существует обратная связь (r = -0,68) между уровнем эгоизма личности и суверенностью территории, т. е. чем больше человек переживал [в детстве. – Е. И.] отсутствие территориальных границ, тем выше у него уровень эгоизма, и наоборот, чем больше он испытывал безопасность физического пространства, тем ниже уровень проявляемого им эгоизма. Человеку, чьи границы не нарушались, не приходилось чрезмерно проявлять свое Эго, чтобы восстановить чувство личностной автономии.

Вторая значимая отрицательная корреляция свидетельствует (r = -0,71), что чем ниже показатели по шкале суверенности социальных связей, тем выше показатели по эгоизму. Человек, испытывавший контроль над своей социальной жизнью, проявляет высокие показатели эгоизма, в

то время как человек, который не был ограничен в праве иметь друзей и знакомых, проявляет низкий уровень эгоизма. <…>

Респонденты с высоким и низким уровнем эгоизма в детском возрасте переживали вторжение в границы своего психологического пространства. Высокий уровень эгоизма – это способ, с помощью которого стало возможным отстоять свою приватность, расширяя собственные границы за счет нарушения психологического пространства другого человека, а низкий уровень эгоизма сформировался в результате неспособности отстоять личностную автономию. Близкое окружение респондентов со средним уровнем эгоизма в детском возрасте поддерживало личностную автономию, что позволило сформировать высокий уровень суверенности личностного пространства и не нарушать личностное пространство другого человека.

По материалам Интернета (Бондарева О. В., Scientific World)

Эгоистическая направленность детского самосознания укрепляется прежде всего там, считают сторонники этой точки зрения, где родители весь уклад семейной жизни ориентируют на потребности и комфорт своего ребенка. Стремясь доставить ему радость или подарками вызвать его ласку и внимание к себе, родители и родственники иногда соревнуются в щедрости своих приношений. Это способствует пресыщению имеющимся, развитию прихотей и капризов, формирует установку на ожидание и требование подарков, укрепляет утилитарнопотребительское отношение к окружающим. К тем же последствиям приводит и привычка родителей демонстративно отдавать ребенку все самое вкусное, первому подавать за столом еду и т. п. Ошибкой является также стремление освобождать ребенка от любого физического усилия, от самообслуживания, от участия в труде. Это приводит к формированию иждивенческой жизненной позиции. Однако и противоположное (холодное, безразличное, унижающее) отношение к ребенку порождает эмоциональную тупость, бездушие к окружающим, агрессивную готовность отстаивать даже самый незначительный собственный интерес.

Толчком к проявлению эгоистических устремлений может послужить наличие дефицита благ. Еще Д. Юм писал: «Человеческий эгоизм разжигается несоответствием тех немногих благ, которыми мы владеем, нашим нуждам» (1966). Это подтверждено в ряде исследований (Carufel, 1981; Greenberg, 1981; Staub, 1992).

Кроме того, исследованиями показано, что в ситуациях, увеличивающих конфликт между групповыми и личными интересами, люди выбирают эгоистическую стратегию поведения (Caporael et al., 1989; Vries, Wilke, 1992).

5.3. Формы проявления эгоизма

Эгоизм бывает личностным и групповым. Последний проявляется в тех случаях, когда одна группа людей ставит свои интересы выше других групп. Личностный эгоизм проявляется в различных формах.

Замаскированная тирания – это скрытый контроль над окружающими. Такие люди постоянно жалуются на все: здоровье, отсутствие аппетита, слабость. Однако на самом деле они намного сильнее остальных. Их жизнь – тонкая игра, которую они очень умело ведут, постоянно выставляя себя жертвой.

Нарциссическое расстройство – это когда человек озабочен только своей собственной персоной. Такие люди могут говорить о себе бесконечно. Они преувеличивают свои важность и значимость и совершенно не выносят критики. На самом же деле в глубине их души – обман, нелюбовь к себе, постоянная неудовлетворенность и даже беспомощность.

Истерический тип – это люди, живущие с постоянным чувством тревоги и напряженности. Они все время находятся в ситуации, связанной с личной драмой, и готовы разыграть спектакль в любую минуту. Для них это единственный способ привлечения внимания. Если привлечь внимание

не удалось, человек раздражается, впадает в гнев и со слезами обвиняет всех и вся. Равнодушие окружающих для них невыносимо, так как они нуждаются в постоянном подтверждении своих достоинств. На самом деле это очень мнительные и неуверенные в себе люди, хотя пытаются это тщательно скрывать.

5.4. Кто больше склонен к эгоизму

Личностный эгоизм, как правило, связан с неадекватно завышенными самооценкой и уровнем притязаний, с отказом принимать на себя ответственность за неудачи и с приписыванием себе незаслуженных успехов, с преимущественно внешним локусом контроля, нередко с авторитарностью и стремлением к доминированию.

По данным К. Муздыбаева (2000), склонность к эгоизму зависит от возраста: чем старше возраст, тем меньше оценивают люди свою склонность к эгоизму (табл. 5.2).

Этим же ученым выявлено, что склонность к эгоизму выражена меньше у мужчин, чем у женщин (табл. 5.3).

Таблица 5.2. Выраженность склонности к эгоизму у людей разного возраста

Возраст	N	Низкая степень эгоизма, %	Средняя степень эгоизма, %	Высокая степень эгоизма, %	Средняя величина, баллы
29 лет и менее	230	22,6	35,2	42,2	41,01
30–49 лет	277	41,5	32,9	25,6	36,12
50 лет и более	183	57,9	29,5	12,6	32,02
Пенсионеры	96	70,8	22,9	6,3	28,80

Таблица 5.3. Выраженность склонности к эгоизму у лиц мужского и женского пола

Пол	N	Низкая степень эгоизма, %	Средняя степень эгоизма, %	Высокая степень эгоизма, %	Средняя величина, баллы
Мужчины	339	43,4	31,9	24,8	11,1
Женщины	351	35,9	33,6	30,5	10,56

Однако при учете возраста картина меняется. До 19 лет юноши больше склонны к проявлению эгоизма, чем девушки (соответственно 48,62 и 40, 57). От 20 до 40 лет значимых различий в эгоизме между мужчинами и женщинами нет. С 40 лет склонность к эгоизму выше у женщин.

К. Муздыбаев выявил также зависимость склонности к эгоизму от социальнодемографической принадлежности людей (табл. 5.4).

Обращает на себя внимание разница в склонности к эгоизму между служащими частного сектора и служащими госсектора. Действительно, за те зарплаты, которые получают в нашей стране служащие госсектора, могут работать только альтруисты. Такая же разница существует и между руководителями из этих секторов (соответственно 39,67 балла и 35,12 балла).

Относительно высокую склонность к эгоизму студентов К. Муздыбаев объясняет тем, что они в большинстве своем находятся на обеспечении родителей. Они приучены получать, а не отдавать. Для них более привычно самим получать помощь и заботу, чем помогать другим и заботиться о них. Очевидно, этим объясняется тот факт, что эгоисты позже вступают в брак, чем неэгоисты (Бондарева О. В., 2009).

По данным К. Муздыбаева, эгоизм имеет самую тесную связь с мстительностью. Однако у эгоистов есть и положительные черты. Выраженные эгоисты более оптимистичны, у них больше выражены надежда, самоуважение, вера в справедливость мира. Это значит, что они стремятся к достижению чего-то позитивного для себя, более целеустремленные. Вопрос в том, какими путями и средствами это достигается.

К. Муздыбаевым выявлено, что лица с высоким эгоизмом более склонны к антисоциальным формам поведения, чем лица с низким эгоизмом (табл. 5.5).

Результаты исследования К. Муздыбаева позволяют сделать вывод о том, что эгоисты не

способны к конструктивному взаимодействию и обладают рядом личностных свойств, превращающих личные контакты с ними в деструктивное общение, чреватое осложнениями, унижением, незаслуженными огорчениями и страданиями для партнеров.

Таблица 5.4. Выраженность склонности к эгоизму у людей с разной социальнодемографической принадлежностью

Группы	N	Низкая степень эгоизма, %	Средняя степень эгоизма, %	Высокая степень эгоизма, %	Средняя величина, баллы
Служащие частного сектора	96	22,9	36,5	40,6	10,40
Студенты	98	19,4	48,0	39,8	9,32
Руководители	103	40,8	29,1	30,1	11,97
Безработные	99	36,4	34,3	29,3	10,59
Рабочие	99	39,4	35,4	25,3	10,64
Служащие госсектора	99	47,5	30,3	22,2	10,46

Таблица 5.5. Степень приемлемости различных видов асоциального поведения у лиц с разной степенью эгоизма

Виды поведения	Высокий эгоизм	Низкий эгоизм
Уклонение от уплаты за проезд в общественном транспорте	4,14	3,38
Незаконное получение государственных пособий	2,51	1,77
Покупка заведомо краденого	2,16	1,56
Уклонение от уплаты налогов	3,3	2,37
Бросание мусора в общественных местах	2,02	1,66
Получение взятки	3,09	2,41
Ложь в корыстных целях	2,69	1,72
Дача взятки ради решения своих проблем	4,1	2,62
Утаивание найденных денег	3,68	2,63

Эгоисты склонны пренебрегать долгом, нормами морали и закона, пренебрежительно относятся к людям. Для них приемлемы агрессивные формы поведения (драка, месть, политическое убийство), сексуальная неразборчивость, нечестность. Они приписывают ближайшему окружению злобу, завистливость, эгоизм, мстительность, цинизм, продажность. Из позитивных свойств приписывают другим людям относительно нейтральные качества – такие, как чувство юмора, оптимизм. В трудных ситуациях используют малопродуктивные тактики совладания с трудностями жизни (мечты, фантазии, бесконечные обсуждения). Тем не менее они часто преуспевают и ощущают себя счастливыми. По данным В. Н. Куницыной (2008), эгоистам свойственно ханжеское отношение к нравственным проблемам, отсутствие благожелательности и милосердия, у них нет внутренней гармонии, но присущи неосознаваемые внутренние конфликты; при этом они высоко ценят успех и не видят смысла помогать людям – полезность людям как принцип повседневной жизни и общения с людьми ими отвергается.

5.5. Разумный эгоизм или разумный альтруизм?

Отрицательное отношение к эгоизму многих наших соотечественников связано с тем, что в советское время в отечественной психологии было принято описывать феномен эгоизма с помощью отрицательных характеристик, имея в виду чрезмерную индивидуалистическую ориентацию, пренебрежение интересами, чувствами, достоинством других людей, склонность к агрессивным формам поведения, конфликтность, деструктивность (Муздыбаев К., 2000, 2001).

Однако и альтруизм в ряде случаев приобретает форму болезненно-экзальтированного самопожертвования, т. е. может расцениваться как неразумный. В связи с этим еще в античную эпоху представления об альтруизме не отвергали необходимость наличия у человека определенной степени эгоизма, т. е. поведения, направленного на защиту собственных интересов. Так, Аристотель писал, что «добродетельному надлежит быть себялюбом», и объясняет самопожертвование через максимальное удовольствие, связанное с добродетелью.

Эта позиция сохранялась в философии и в последующие века, пока в рамках буржуазной этики XVII–XVIII вв. (Спиноза, французские материалисты и просветители) не возникла теория разумного эгоизма как попытка создать нравственность исходя исключительно из земных интересов людей. В соответствии со своей природной сущностью каждый человек стремится получить удовольствия и избежать страданий, что связано с любовью к себе (или себялюбием), основанной на самом важном из инстинктов – инстинкте самосохранения. Однако «правильно понятый» личный интерес должен совпадать с общественным. Люди должны понимать, что если будут думать только о себе и добиваться всего только для себя лично, то столкнутся с большими трудностями, так как все желают одного и того же – удовлетворения своих потребностей, средств для чего не хватает. Поэтому имеет смысл в какой-то мере ограничить себя, но не из любви к другим, а из любви к себе. Без учета интересов других членов общества, без компромиссов с ними нельзя построить нормальную повседневную жизнь, нельзя обеспечить бесперебойное функционирование хозяйственной системы. Следовательно, речь идет не об альтруизме, а о разумном эгоизме, который является гарантом спокойной и нормальной совместной жизни.

Эта теория была направлена против требований феодально-христианской морали отказа от мирских наслаждений.

«Похоже, что эмпатия удивительно подходит для преодоления разрыва между эгоизмом и альтруизмом, поскольку она обладает способностью преобразовывать несчастье другого человека в ощущение собственного страдания. Таким образом, эмпатия сочетает в себе элементы и эгоизма, и альтруизма. Она эгоистична, поскольку является негативным состоянием, которое в упоминавшемся выше диапазоне интенсивности может быть лучше всего устранено путем оказания помощи жертве. Исходя из этого некоторые авторы рассматривают эмпатию в качестве эгоистического мотива (например, Gaertner, Dovidio, 1977; Piliavin et al., 1969). Однако эти авторы упускают из виду различие между целью действия и его последствиями. Чувство удовлетворения человека после совершения действия вовсе не обязательно означает, что он или она действовали ради того, чтобы испытать это чувство» (Hoffman, 1981).

Поскольку чувство удовлетворения может возникать после осуществления любого намерения, направлено ли оно на достижение блага для себя или для других, не имеет смысла рассматривать это чувство в качестве критерия определенной, а именно эгоистической, мотивации. Разумеется, облегчение, эмпатически испытываемое помогающим после успешного осуществления помощи, может нести в себе самоподкрепление в смысле удовлетворенности собой. Однако и в этом случае действие по оказанию помощи было бы эгоистичным лишь при условии, если бы возникающее в конце самоподкрепление с самого начала выступало в качестве желаемого последствия действия, к которому стремился помогающий.

Хекхаузен Х., 2003

Суть теории разумного эгоизма состояла в следующем: если человек в своих поступках может следовать только собственным интересам, то нужно учить его не отказу от эгоизма, а тому, чтобы он понимал свои интересы «разумно»; если общество будет организовано также «разумно», то интересы отдельных личностей не будут приходить в столкновение с интересами окружающих и общества в целом, а, наоборот, будут служить им. Таким образом, сохраняя эгоистическую основу поведения, человек должен учитывать интересы других индивидов, также совершать поступки, направленные к общей пользе (например, благодеяния). При этом принималось во внимание и то, что стремление человека к собственной пользе косвенно может способствовать пользе других. Например, чем богаче становится человек, тем большие суммы он сможет пожертвовать.

С наибольшей полнотой идеи разумного эгоизма были сформулированы в работах Гельвеция. Он интерпретирует личный интерес как материальную выгоду и все феномены человеческой жизни, все ее события сводит к понятому таким образом личному интересу. Когда плачут о погибшем

друге, в действительности плачут не о нем, а о себе, потому что без него мне не с кем будет поговорить о себе, получить помощь.

В то же время в сфере материального производства, в сфере экономики здравый смысл заставляет признавать интерес каждого его участника, а недостаток здравого смысла, требование отказаться от себя и пожертвовать собой якобы ради интересов целого влечет за собой усиление тоталитаристских устремлений государства, а также хаос в экономике. По мнению Гельвеция, рациональный баланс между эгоистической страстью индивида и общественным благом не может сложиться естественно. Лишь бесстрастный законодатель с помощью государственной власти, используя награды и наказания, сможет обеспечить пользу «возможно большего числа людей» и сделать основой добродетели «выгоду отдельного индивида».

Теория разумного эгоизма получает разработку и в англо-шотландском Просвещении, наиболее ярко – у А. Смита. Смит соединяет в общей концепции человеческой природы представление о человеке экономическом и человеке нравственном.

Идеи разумного эгоизма развивал немецкий философ-материалист XIX в. Л. Фейербах. Нравственность, по Фейербаху, опирается на чувство собственного удовлетворения от удовлетворения другого. Даже самопожертвование Фейербах пытается свести к действию разумно-эгоистического принципа: если счастье Я необходимо предполагает удовлетворение Ты, то стремление к счастью как самый мощный мотив способно противостоять даже самосохранению.

С 1950-х гг. разумный эгоизм стал рассматриваться в контексте понятия «этический эгоизм». Теорию разумного эгоизма поддерживали З. Фрейд, Э. Фромм, К. Юнг и другие выдающиеся ученые, а Г. Селье (1974) писал об альтруистическом эгоизме, который означает правило не причинять зла другим людям, чтобы не давать им повода враждебно относиться к себе и тем самым избегать ситуаций дисстресса. В защиту эгоизма или против него выступили некоторые из зарубежных психологов (Kalin, 1970; McConnell, 1978; Brink, Mercer, 2001; Shaver, 1999; Rachels, 2002; Campbell, 1972, и др.).

В противоположность понятию «разумный эгоизм» Н. Нарицын пишет о «разумном альтруизме». Разумным альтруизмом Н. Нарицын называет такое альтруистическое отношение, которое, во-первых, целесообразно (в противоположность тому, что называют обычно «донкихотством»), во-вторых, не способствует росту эгоизма окружающих и, в-третьих, переживается человеком не как самоотрицание, а как самореализация, самоактуализация.

Вообще отделить разумный альтруизм от разумного эгоизма довольно трудно, так как у людей установки на альтруизм и эгоизм присутствуют одновременно, хотя и выражены по-разному. Так, по данным Л. Л. Абелите с соавторами (2011), уровень установок, ориентированных на альтруизм, находится выше среднего (6,28), а уровень установок, ориентированных на эгоизм, находится ниже среднего (3,48). Поэтому если преобладают альтруистические установки, то можно говорить о разумном альтруизме, а если преобладают эгоистические установки – о разумном эгоизме. Я бы охарактеризовал философию разумного альтруизма/эгоизма так: поделись, а не отдавай все.

Эгоист – это человек, любящий себя больше, чем других эгоистов.
Г. Малкин

Разумный альтруизм / эгоизм может базироваться на норме взаимности (услуга за услугу), когда человек, совершая тот или иной поступок, думает о своей долговременной выгоде, возможно, поступаясь чем-то здесь и сейчас, как в фильме «Мимино»: «Если ты хочешь, чтобы я тебе сделал хорошо, ты сделай мне хорошо, я потом тебе сделаю так хорошо, что нам обоим хорошо будет!» Действительно, М. Уотли и его коллеги (Whatley et al., 1999) выявили, что их испытуемые – студенты университета, с большей готовностью оказывали услугу тому, кто до этого угощал их конфетами. Взаимный обмен лучше «работает» в небольших, обособленных группах, в которых человек, оказавший услугу, часто встречается с теми, кого он выручил.

Иначе говоря, разумный альтруизм/эгоизм состоит в том, чтобы делать хорошо другим сейчас, дабы тебе было хорошо когда-нибудь потом. Например, пишет Н. Нарицын, бывает так, что просьбы других пересекаются именно с вашими сиюминутными задачами. Допустим, у вас планы на выходные, а тут пришла соседка и говорит, что ей срочно надо куда-то бежать, и просит вас посидеть с ее ребенком; если планы допустимо скорректировать, можно удовлетворить просьбу, особенно если у вас самих есть маленький ребенок, с которым нужно иногда сидеть. «Хорошо, я ради вас поменяю свои планы, но вот на той неделе или в следующем месяце мне тоже нужно будет уезжать, а тогда уж, если можно, услуга за услугу» Чаще всего такая постановка вопроса облегчает жизнь обеим сторонам. Плюс к тому вы не идете на конфликт, остаетесь в добрых отношениях.

По сути Н. Нарицын говорит о разумном сочетании альтруизма с известной степенью эгоизма, проявляемого время от времени в связи с насущными потребностями. Поэтому самовлюбленность, нарциссизм и прочие негативные качества, отражающие крайний и постоянно проявляемый эгоизм, к разумному, или, как его еще называют, позитивному, эгоизму автор не относит.

Как показывает ряд исследований, эгоистические мотивы нередко лежат в основе типично альтруистических поступков. Примером подобного рода может служить исследование, проведенное группой американских социальных психологов в 1980-е гг. Они «провели обстоятельные интервью с 32 добровольцами, ранее проявившими активность в предотвращении опасных криминальных эпизодов – таких, как ограбления банка, вооруженные нападения и уличные грабежи. Реакции этих “добрых самаритян” сопоставлялись с реакциями сходной по полу, возрасту, образованию и этническому происхождению группы лиц, также бывших свидетелями аналогичных эпизодов, но не предпринявших попыток вмешаться». Наиболее важным в контексте рассматриваемой проблематики результатом опроса оказалось то, что «по сравнению с людьми, не пытавшимися вмешаться, “добрые самаритяне” чаще отмечали свою физическую силу, агрессивность и принципиальность. Они также превосходили их в боевых навыках или умениях оказывать первичную медицинскую помощь. В своем решении прийти на помощь жертве они руководствовались не столько гуманистическими соображениями, сколько представлениями о собственной способности и ответственности, основанных на их опыте и физической силе».

Еще более наглядные результаты были получены в ходе предпринятого М. Шнайдером и А. Омто исследования мотивов участия в добровольческой деятельности, связанной с оказанием помощи больным СПИДом. При этом исследователи пытались установить причины, по которым одни добровольцы занимаются такой альтруистической деятельностью в течение длительного времени, а другие достаточно быстро покидают движение. Оказалось, что одним из наиболее значимых факторов такого рода являются «первоначальные причины, побудившие людей включиться в добровольческую деятельность». При этом «большинство индивидов, которые называли в качестве причин улучшение самооценки и самосовершенствование, продолжали ею заниматься и по прошествии одного года». Исследователи полагают, что эти несколько «эгоистические» желания – лучше относиться к себе и узнать больше о СПИДе – по-видимому, больше помогают сохранять приверженность добровольческой деятельности на протяжении времени. В целом, как считают Ш. Тейлор и его коллеги, «эти и другие исследования говорят о сложном характере причин добровольческой деятельности, которые нередко сочетают в себе как подлинный альтруизм, так и преследование личных интересов. Желание оказать помощь людям и выражение приверженности своим внутренним ценностям служат важными причинами участия человека в добровольческой деятельности. Однако она также содержит в себе благоприятную возможность приобрести новые умения, познакомиться с новыми людьми и улучшить представление о себе самом».
Кондратьев М. Ю., Ильин В. А., 2007

Заботиться о себе не зазорно, главное, чтобы это обстоятельство никому не вредило. Поэтому в настоящее время в зарубежной психологии принято разделение эгоизма на сильную и слабую

формы. Сильная форма проявления эгоизма заключается в стремлении человека к удовлетворению лишь собственных желаний, даже если человек помогает кому-либо, в основе его мотивации лежит удовлетворение какой-либо своей потребности. Слабая форма проявления эгоизма сочетает возможность стремления личности к собственным интересам и предоставление возможности другим людям удовлетворять свои желания (Rachels, 1995).

Очевидно, что эгоизм – нормальная часть человеческой природы.

Эгоист, настроенный только на получение материальных благ, способен удовлетворить лишь самые низкие, «животные» желания, которые в удовлетворенном виде вызывают чувство пресыщения. Пресытившись, эгоист начинает мечтать о высшем наслаждении, особенно если обладает человеческой, а не животной душой. Ему начинают казаться привлекательными вещи, над которыми он прежде смеялся – это бескорыстная дружба и любовь, уважение, благодарность, доброта. Но их невозможно получить, оставаясь эгоистом.

<…> Альтруист, настроенный только на отдачу материальных благ, рано или поздно придет к состоянию, когда ему уже нечего отдавать, и будет страдать вдвойне: во-первых, от нищеты, а во-вторых, от невозможности продолжения наслаждения альтруизмом.

Следовательно, эгоизм и альтруизм одинаково предназначены для удовлетворения наших потребностей. Просто эти потребности – разного типа, и не надо путать одно с другим. Недаром сказано «Отдай Богу – Богово, а кесарю – кесарево». Эгоизм предназначен для удовлетворения низших «животных» желаний, наподобие еды, секса, жилища и насущных социальных потребностей. Альтруизм предназначен для удовлетворения высших устремлений души.

Личность совершенного человека подобна башне от земли до неба. Надежная башня имеет крепкое основание. Если наш эгоизм, как сторожевая собака, не возьмется стеречь подступы к основанию, его растащат в разные стороны, и башня личности рухнет вниз. Но если я, озабоченный охраной фундамента, вдруг позабуду, что фундамент предназначался для строительства башни до небес, то никогда не получу наслаждения от вида, который открывается сверху. Альтруизм дает более совершенное наслаждение, чем эгоизм. Альтруизм делает нас подобным Творцу, который есть абсолютный альтруизм. Но в отличие от неистощимого Творца, человек одинаково хорошо должен быть настроен и на отдачу, и на получение. Прежде чем что-то отдать, сперва необходимо хоть что-нибудь получить, иначе альтруист превратится в «красноречивого» немого.

По материалам Интернета (М. Пугачева. Кто кого)

Некоторые полагают, что разумный эгоизм – это основа для честных отношений, а альтруизм – источник серьезных проблем. И вообще, чем больше психологи и философы изучают этику человеческого поведения, тем больше убеждаются: альтруизм – это тот же эгоизм, только неосознанный.

«Разумному эгоизму, – пишет Н. Нарицын, – надо учиться. Возможно, где-то следует откровенно для себя принять, что не все ваши альтруистические поступки на самом деле являются таковыми и не все ваше стремления “облагодетельствовать весь мир” направлены исключительно на благо остального мира. Как только вы начнете именно с позиции разума это признавать и анализировать – считайте, что основное обучение разумному эгоизму вы уже начали.

А из всего предыдущего разговора получается, что разумный эгоизм – это:

• умение совершать поступки себе на пользу, учитывая при этом интересы других;

• умение смотреть дальше собственного носа, прогнозировать развитие событий, живя не только сегодняшним днем;

• умение оценить ситуацию или проблему глазами другого человека и сделать так, чтобы ему тоже захотелось сделать что-то на пользу вам;

• умение позаботиться вначале о себе, чтобы получить возможность помогать другим; любить прежде себя, чтобы иметь возможность дать любовь другому.

Главное умение разумного эгоиста – это умение решать свои проблемы и заботиться о себе социально приемлемыми методами».

Точка зрения о полезности разумного эгоизма находит и экспериментальные подтверждения. Так, О. В. Бочарова (2009) выявила, что наибольшее удовлетворение браком имеется у супругов со средним уровнем эгоизма (табл. 5.6).

Таблица 5.6. Корреляция удовлетворенности браком со степенью выраженности эгоизма

	Степень выраженности эгоизма		
	высокий	средний	низкий
Удовлетворенность	−0,17	0,41 ($p < 0,01$)	−0,24

То, что у супругов с высоким эгоизмом удовлетворенность браком низкая, понятно. А вот низкая удовлетворенность браком при низком эгоизме требует объяснения. О. В. Бочарова полагает, что при проявлении низкого (недостаточного) уровня эгоизма супруг не всегда заявляет о своих желаниях и потребностях, тем самым переживая неудовлетворенность, в частности семейной жизнью. Отсутствие возможности удовлетворить те или иные потребности создает чрезвычайную ситуацию, так как порождает разнообразные отрицательные переживания, состояние психологического дискомфорта.

5.6. Как сказать «нет»

Часто можно наблюдать сцены, когда родители с целью урегулирования «песочного конфликта» убеждают собственного ребенка поделиться своими игрушками. Однако, призывая ребенка делиться со всеми, родители рискуют вырастить слабохарактерного человека, не умеющего говорить «нет». Насколько это важно в жизни, много говорить не надо. Люди, которые не научились этому, став взрослыми, очень страдают. Это последствия той самой «песочницы», где их заставляли делиться.

Их мамы очень боялись, что они вырастут жадными, а они выросли безотказными. Ребенок может и должен привыкнуть самостоятельно распоряжаться своей собственностью как он захочет, без учета внешнего давления. Поэтому нужно помочь ребенку понять простую мысль: он может поделиться игрушкой, но не обязан это делать, и если он меняться не хочет, никто не имеет права его заставлять.

Если ты хочешь положить всю наличность в банк под хорошие проценты, чтобы поменять наконец мебель, то научись отказывать любителям «перехватить до зарплаты». Даже близким родственникам – иначе так и проживешь до пенсии с продавленным диваном и обтрепанными креслами. Впрочем, отказывать бывает нелегко, особенно если проситель уверен в собственной правоте.

На обвинения типа «нельзя быть такой черствой», «поставь себя на мое место» отвечай со спокойным достоинством и ни в коем случае не оправдывайся – это воспринимается как проявление твоего чувства вины. А ведь у тебя есть полное право отстаивать собственные интересы. Как и полное право отказать тому, кто тебе неприятен.

Если твоя готовность к самопожертвованию делает тебя несчастной, если ты не можешь расстаться с алкоголиком исключительно потому, что о нем никто не позаботится, кроме тебя, а соседи и друзья твердо усвоили, с кем удобнее оставлять своих пуделей и догов, – пора принять меры.

По материалам Интернета (Н. Литвинец. Наведи в душе порядок)

Чтобы иметь возможность помогать другим, надо подумать в первую очередь о себе, ибо только элементарно обеспечивший свои потребности человек может что-то отдать другим без ущерба для себя и соответственно без злобы на других, считает Н. Нарицын. Поэтому разумный эгоизм не

означает отсутствия возможности сказать «нет». В ряде случаев это необходимо делать, иначе люди, видя вашу безотказность, например из-за боязни испортить отношения, обидеть отказом, «сядут вам на шею». Как пишет Н. Нарицын, люди часто «берут на заметку тех, кто готов снять с себя последнее, ничего за это вроде бы не требуя, и беззастенчиво пользуются этим: мол, получает человек от этого удовольствие – почему бы ему такое удовольствие не предоставить?»

Кроме того, избегнув конфликта сейчас, вы не гарантируете его отсутствие в будущем. Когда в следующий раз вы действительно не сможете скорректировать свои планы в угоду кому-то, человек может сказать: «Вот в прошлый раз вы смогли, а сейчас» или: «Вот, ради нее вы могли, а ради меня.»

Если свои планы изменить нельзя, нужно прямо об этом сказать и предложить пути выхода на будущее, т. е. «оставить дверь открытой» – сказать не просто «нет», а «нет, но.» Например: «Если бы ты попросила меня заранее – было бы проще, в следующий раз так и сделай» (т. е. все равно «оставляйте дверь открытой») или: «Хочешь, я попрошу свою маму (подругу, другую соседку), но только если она согласится» или: «А ты можешь поехать по своим делам завтра? Я как раз завтра смогу тебе помочь». Но в любом случае, если отмена ваших планов повлечет за собой существенные проблемы, нужно отказать, ибо, пойдя человеку навстречу сейчас, вы на него же будете злиться потом: мол, вот, он не вовремя подвернулся со своей просьбой и теперь из-за него у меня неприятности.

Можно вообще сказать прямым текстом, если позволяют отношения с приятелем: «Ты же сам понимаешь, я сделать этого не могу – уступив тебе, я останусь обделенным сам, и буду винить в этом тебя. Тебе это надо?»

Глава 6
Кое-что об альтруистах и эгоистах

Когда альтруизм или эгоизм проявляется у человека не как «одноразовый» акт (по случаю), а постоянно, т. е. является чертой личности, следует говорить о том, что он является либо альтруистом, либо эгоистом.

Альтруисты остро чувствуют чужую боль, сострадают людям, заботятся о благополучии общества, стремятся оказывать помощь в самых разных сферах бытия, поддерживать неимущих, слабых и нуждающихся и т. п. Фактически альтруисты берутся решать те проблемы, которые общество в целом оставляет без внимания вследствие неспособности чувствовать сострадание.

Эгоисты не испытывают угрызений совести от страданий ближнего и потому используют его в своих интересах как им заблагорассудится. Они уверены, что для того, чтобы добиться чего-то для себя лично, нужно пренебрегать интересами других, действовать против них. Данная позиция у эгоистов является устойчивой, и они готовы активно обосновывать и оправдывать ее. Убежденные эгоисты доказывают естественность эгоизма, естественность позиции «каждый сам за себя» и то, что для достижения своих интересов человек должен использовать все доступные средства. Они выступают против морали, общественных устоев, в которых видят лишь какие-то искусственные внешние запреты. Неудивительно, что отношение общества к эгоистам отрицательное. Эгоисты капризны и трусливы перед долгом: в них вечное трусливое отвращение связать себя каким-нибудь долгом, писал Ф. М. Достоевский. А Максим Горький считал, что личный эгоизм – родной отец подлости.

6.1. Почему одни люди становятся альтруистами, а другие – эгоистами

Возникает вопрос: откуда вообще берутся эгоистичные особи, ведь считается, что альтруизм является более выгодной для популяций стратегией поведения? Существует множество теорий и спекуляций на эту тему, но однозначного ответа пока нет.

Биологические факторы. Среди отечественных исследований по проблеме происхождения альтруизма особый интерес представляет статья В. П. Эфроимсона «Родословная альтруизма», в которой автор доказывает существование генетического механизма наследования альтруизма у человечества.

Выделен ген, отвечающий за то, кем станет человек – альтруистом или эгоистом. Он получил шифр avpr1a, обнаруженный в хромосоме 11, создающий удовольствие, удовлетворение. Именно он влияет на выброс дофамина при совершении акта альтруизма.

Английский психолог Дж. Филдман подтвердил, что этот ген и у мышек также способствует социальному поведению, особенно установлению дружеских связей и взаимопомощи.

Альтруизм – жертва. Эти выводы полностью согласуются с результатами исследования Ричарда Эбштейна из Еврейского университета. Он впервые обнаружил ген, определяющий альтруистичное поведение, еще в 2005 г Он полагает, что этот ген, обнаруженный в хромосоме 11, влияет на функционирование рецепторов нейротрансмиттера допамина. Источник альтруизма – когда кто-то жертвует своими интересами ради интересов других – был важным вопросом в теории эволюции на протяжении многих лет. Еще Чарльз Дарвин искал на него ответ. С точки зрения эволюции, альтруизм – это не преимущество, потому что альтруист берет на себя риск, который может быть сопряжен с опасностью для его жизни, ради выживания других. Высшие животные могут демонстрировать альтруистичное поведение, однако оно всегда ограничено членами семьи, которых они определяют по запаху и другим сигналам. В человеческой жизни альтруистичное поведение играет особую роль. Эбштейн и его коллеги взяли образцы крови у 354 семей с большим количеством детей, а также попросили их ответить на ряд вопросов, связанных с самоотверженностью и бескорыстием. Результаты опроса были распределены по так называемой шкале альтруизма. Ответы давались анонимно. По словам Эбштейна, ген альтруизма содержался в двух третях собранных образцов крови.

«Тот факт, что исследование построено на личных рассказах, может представлять собой некоторую проблему, однако сейчас мы работаем над тем, чтобы подтвердить наши открытия в экономических играх с вознаграждением и наказанием, чтобы проверить, насколько тому или иному человеку свойствен альтруизм, а затем уточнить их вариант гена, – рассказывал ученый. – Люди с геном альтруизма, возможно, делают добрые дела потому, что они получают удовольствие от своей деятельности». Эбштейн уверен, что обнаружен лишь первый ген альтруизма и что существует еще несколько. Кстати, в ходе исследования ученые не обнаружили, что ген альтруизма встречается чаще у женщин, чем у мужчин, несмотря на то что женщинам больше присущи роли и профессии, связанные с заботой о других. Интересно, что женщины, страдающие анорексией, показали высокие результаты по шкале альтруизма.

«Они могут доводить альтруизм до крайности, употребляя минимум пищи, чтобы “пожертвовать” пищу для других людей, – говорит ученый. – Люди, соблюдающие религиозные предписания, также показывают более высокие результаты». Эти выводы полностью согласуются с результатами исследования Мартина Рейтера из Университета Бонна. Он заметил, что наличие или отсутствие маленькой мутации в единственном гене может определять степень альтруизма того или иного человека. Те, у кого этот ген есть, выражают готовность помогать окружающим в среднем в два раза чаще.

«Мы вычислили, что люди, у которых присутствует определенная вариация гена COMT, жертвуют, например, в два раза больше денег», – рассказал автор исследования профессор Мартин Рейтер. Таким образом, была впервые практически доказана связь альтруистического поведения с наследственностью. Исследователи не случайно сосредоточили свое внимание именно на гене

СОМТ. Он отвечает за выработку в головном мозге нейромедиатора допамина, который во многом определяет социальное поведение у животных и человека. Распространенность же мутации не так велика: «чистый» ген есть лишь у 5-10 % населения.

Социальные факторы. Раштон и Соррентино (1981) предлагают четыре объяснения альтруизма:

1) помимо генетического наследства, подтверждаемого примерами из мира животных, а также «эгоистической генной» теорией социобиолога Р. Доукина (1976), альтруистическое поведение в отношении одного родственника (например, материнское поведение) имеет своим следствием сохранение некоторых общих генов;

2) когнитивное развитие: нравственное основание, способность «принимать участие в другом» увеличиваются с возрастом;

3) социальный опыт: социализация влечет за собой усвоение опыта других посредством наблюдения и подражания;

4) благоразумное поведение: помощь другим может поощрять ответную помощь с их стороны (теория обмена).

Ученые доказали, что поступки доброй воли, равно как и эгоизм небольшого числа людей в социальной группе, способны заставить поступать таким же образом большие массы незнакомых друг другу людей, сообщается в статье исследователей, опубликованной в журнале «Proceedings of the National Academy of Sciences».

«Лично я считаю эту публикацию очень романтичной, потому что мне нравится идея того, что последствия моего щедрого по отношению к окружающим поведения распространяются существенно дальше, чем я могу это заметить. Один добрый поступок может распространиться на десятки и даже сотни людей, которых мы не знаем и никогда не видели», – сказал ведущий автор исследования, профессор Джеймс Фоулер из Калифорнийского университета в Сан-Диего, слова которого приводит интернет-издание «Live Science».

В своей работе Фоулер и его коллега Николас Кристакис из Гарвардского университета проанализировали результаты социальной игры, в которую были вовлечены большие массы людей, не знакомых между собой. В ходе этой игры людям, разбитым на четверки, предоставлялось 20 условных денежных единиц, которые они могли оставить при себе или вложить в общее дело с надеждой на получение прибыли. После одного раунда принятия подобных решений группы разбивались и формировались новые четверки незнакомцев, которым снова предстояло решить: оставить ли деньги при себе или вложить их в групповой проект.

Вложение одной денежной единицы в проект в рамках данной игры приносило 0,4 денежной единицы каждому из участников. Таким образом, конкретный человек, вложив одну денежную единицу в проект, остается в убытке, однако его коллеги по группе и вся группа как единое целое выигрывает. Если все члены группы ведут себя эгоистично по отношению друг к другу и не вкладывают деньги в групповой проект, то они остаются при своих 20 денежных единицах, тогда как вложение всех денежных единиц всеми участниками четверки может сделать каждого из них по окончании раунда богаче на 12 денежных единиц.

В ходе эксперимента выяснилось, что получение прибыли от того, что в первом раунде их коллега по команде вложил свои денежные единицы в групповой проект, побуждало людей в дальнейших раундах игры с новыми незнакомцами вкладывать в групповые проекты больше денег и положительный эффект от изначального альтруистического поступка одного человека распространялся на множество никогда не встречавшихся с ним в игре людей.

Каждая денежная единица, вложенная в первом раунде одним из четверки, приводила к тому, что в следующих раундах тройка его коллег по этой группе в игре с незнакомцами вкладывала на 0,2 единицы больше, затем люди из новой тройки в следующих раундах вкладывали на 0,08 единицы больше, а их коллеги – на 0,06.

Ученые также смогли наблюдать и распространение эгоистичного поведения по группам в результате того, что кто-то из участников изначально стремился разбогатеть, не вкладывая своих денег в групповые проекты. При этом скорость распространения такого поведения оказалась эквивалентной скорости распространения эффекта от альтруистического поведения.

Авторы статьи, основываясь на данной работе и других, более ранних исследованиях, полагают, что такой процесс передачи модели поведения по группе подобен распространению инфекции и имеет глубокие эволюционные корни, на заре человечества он мог способствовать появлению кооперации. «Распространение идей, любви и доброты необходимо для того, чтобы социальные группы могли существовать и, в свою очередь, эти группы необходимы для того, чтобы такие качества могли распространяться среди людей. Поэтому люди формируют сообщества, так как выгода от жизни во взаимодействии с другими людьми перевешивает затраты на поддержание социальных связей», – подытожил Кристакис.

По материалам Интернета (Москва, РИА Новости. 9 марта 2010)

Психологи предложили личностный подход к альтруизму, ибо участливое поведение более выражено у одних людей, чем у других. Альтруизм по отношению к незнакомцам особенно влиятелен в философии государства всеобщего благоденствия и иллюстрируется в исследовании деятельности службы переливания крови, где альтруизм – это обмен подарками.

6.2. Типы эгоистов

Эгоисты бывают активные и пассивные. Активные прекрасно умеют ориентироваться в окружающем мире: знают, как сделать кому-то приятное, умеют говорить комплименты. Но беседуя с человеком, они смотрят как бы сквозь него, так как все делают лишь для достижения своих корыстных целей. Чтобы добиться желаемого, эти люди готовы очень далеко зайти в своем лицемерии, и даже собственная репутация их не очень-то волнует.

Людвиг Фейербах писал, что имеется не только одиночный или индивидуальный эгоизм, но также и эгоизм социальный, эгоизм семейный, корпоративный, общинный, патриотический.

Есть лишь один способ стать чуть менее эгоистичным, чем все остальные, – признать свой эгоизм.

Жюль Ренар

И. С. Тургенев выделял три разряда эгоистов: эгоисты, которые сами живут и жить дают другим; эгоисты, которые сами живут и не дают жить другим; наконец, эгоисты, которые и сами не живут, и другим не дают. То есть, говоря современным психологическим языком, эгоисты бывают умеренными и радикальными.

Умеренные эгоисты допускают существование неких ограниченных норм, обязательств перед остальными и обществом, которым они должны следовать. Они могут оказать простую помощь человеку, который в ней нуждается, например вызвать скорую, перевести через дорогу и т. д. В то же время за пределами этих ограниченных обязанностей они считают себя свободными в действиях и руководствуются лишь критерием собственных интересов.

Для радикальных эгоистов никакие моральные нормы не существуют. Помимо своих эгоистических интересов они руководствуются лишь одним критерием: можно ли физически выполнить то или иное действие или нельзя. Философия радикальных эгоистов – борьба за существование: тот, кто оказался слабее, сам виноват. Любые действия, в том числе и аморальные, с их точки зрения, оправданны. Жизненно важные интересы других для них ничто по сравнению с собственной мелкой прихотью.

6.3. Нужны ли обществу эгоисты

А. Б. Лазурский на высший уровень своей классификации личностей – «героев и идеалов» – ставит тип альтруистов. Казалось бы, стань все люди альтруистами, и в мире наступит всеобщее благоденствие. Но, во-первых, оказывается, что эгоисты тоже бывают полезны обществу, а во вторых, даже выраженные альтруисты немного эгоистичны, иначе им грозило бы полное разорение. Сформулирован даже закон о сосуществовании альтруизма и эгоизма, названный петлей альтруизма-эгоизма, являющийся одним из проявлений диалектики.

Действие закона проявляется в том, что если есть достаточно систем (субъектов, объектов), действующих альтруистично или просто не агрессивно, то:

1) обязательно появляются системы эгоисты-хищники, которые используют альтруистов в собственных целях в качестве ресурса;

2) среди эгоистов-хищников начинается конкуренция, и они объединяются в группы;

3) побеждает та группа хищников, которая устанавливает внутри себя более альтруистичные отношения;

4) при росте численности победившей группы хищников петля замыкается.

Суть закона в том, что невозможно существование кооперативных систем, основанных только на альтруизме или эгоизме. Для того чтобы система могла выжить, в системе устанавливается динамическое равновесие между альтруистичными и эгоистичными формами поведения.

Закон петли альтруизма – эгоизма является основным препятствием реализации любой утопии и носит объективный характер.

Альтруизм: осторожно, не превышать концентрацию 10 %!

Правда ли, что конкуренция эгоистов в рыночной экономике максимизирует прибыль? Доклад «О необходимой доле альтруистов в обществе: модельное исследование», представленный группой сотрудников Института проблем управления на научной конференции ВШЭ, говорит, что с одними эгоистами общество в целом разорится – альтруисты необходимы не только по моральным или философским соображениям, но и чисто финансовым. Впрочем, слишком большое число альтруистов (> 10 %) тоже вредит обществу.

Ученые оговариваются, что их исследование содержит множество упрощений, в жизни все сложнее и т. д. Тем не менее результаты, что называется, потрясают основы – если не науки о рынке, то по крайней мере основы популярных представлений об экономике. <…>

Ученые взяли модель общества (21 участник). На каждом шаге этому «обществу» предлагалось «проголосовать» за некое «предложение» – по сути, каждому участнику «сообщается», на какую величину увеличится или уменьшится его личный «капитал», если это «предложение» одобрить. Величина изменения «капитала» участников задается на каждом шаге заново генератором случайных чисел. Собственно, и участники были не людьми, а просто строчками в компьютерной программе, которые «одобряли» или «отвергали» предложения по определенном алгоритму. И вот по какому.

В первом эксперименте все участники были «эгоистами», т. е. автоматически одобряли «предложение», если оно увеличивало их личный «капитал».

Что это значит? Если внешняя среда генерировала очень суровые и невыгодные предложения, то «общество» почти единогласно их блокировало, и капитал в нем не прирастал. Если «предложения» часто сулили увеличения «капитала», то среднее приращение капитала участников было положительным. Другими словами, «общество» в целом «богатело». Самое интересное было, когда совокупный убыток проигравшего меньшинства превосходил совокупный доход выигравшего большинства. Получается, что, несмотря на то что все участники стремятся к увеличению капитала, общество в целом разоряется. «Вывод простой: в неблагоприятной среде общество, состоящее из эгоистов, нежизнеспособно», – пишут авторы.

Затем ученые немного изменили условия моделирования, сделав нескольких участников «альтруистами» – они всегда голосовали за «предложения», которые увеличивали «капитал» общества в целом. Пока «альтруистов» было мало, они действовали в ущерб себе – их «капитал» все время уменьшался, даже если у «общества» в целом рос. Чем больше «альтруистов», тем выгоднее обществу в целом. Максимальная выгода общества – когда все «альтруисты». Забавно, что максимальная выгода «эгоистов» достигается при некотором не очень большом количестве «альтруистов» (например, при ц = -4 «эгоистам» выгоднее, когда «альтруистов» только 4 из 21).

Авторы попробовали усложнить модель и ввели иной тип альтруизма – адресная поддержка беднейших в обществе, где участники могут разоряться. Результат таков: общее количество разорившихся достигает минимума при сравнительно небольшом числе «альтруистов-благотворителей» (порядка 10 %). Дальнейшее увеличение доли «альтруистов» приводит к тому, что они сами начинают нуждаться в защите и рост этой потребности обгоняет рост «объема защиты», который они могут предоставить. Если общество чрезмерно сосредоточивается на «защите бедных», оно в целом беднеет.

Н. Дзись-Войнаровский (ВШЭ)

6.4. Как сделать человека альтруистом

Первой, и поэтому самой важной социальной средой, куда попадает ребенок с момента своего рождения, является семья. Межличностные отношения в семье играют большую роль в развитии личности ребенка. Под руководством родителей ребенок приобретает свой первый жизненный опыт, элементарные знания об окружающей действительности, умения и навыки жизни в обществе. Не случайно у бескорыстных альтруистов были прекрасные отношения как минимум с одним из их родителей – людьми с твердыми моральными устоями, приверженными общечеловеческим ценностям (London, 1970; Oliner, Oliner, 1988; Rosenham, 1970). Между тем А. А. Моисеева (2007) отмечает, что многие современные родители, признавая нужность и ценность альтруизма вообще, тем не менее стараются обходить воспитательные воздействия, связанные с бескорыстием в общении с собственными детьми. Родители считают, что альтруисту на свете живется сложнее, в практической жизни бытует мнение о том, что такой человек «бессеребрянник» или «несчастный, так как у него ничего нет».

А. А. Моисеевой выявлено, что наиболее благоприятными для воспитания альтруистической направленности личности являются доверительно-уважительный и личностно-развивающий стили семейного воспитания. Большую роль играет семейная атмосфера доверия, выражающаяся в доброжелательном отношении к ребенку и обеспечении его теплотой и заботой со стороны родителей. Неблагоприятными для формирования бескорыстных тенденций поведения являются опасливо-враждебный, угрожающе-уничижительный, агрессивно-принудительный, равнодушно-дистанционный стили воспитания, а также гиперопека.

Наказания, особенно унижения и угрозы, блокируют развитие помогающего поведения. Родители склонных к альтруизму детей не пользуются крайними формами наказания, а из поощрений выбирают методы похвалы и поддержки. Родители низко альтруистичных личностей, напротив, отдают предпочтение материальным поощрениям и чрезмерно сильным наказаниям.

Положительную роль играют ситуации помощи, которые испытывает на себе ребенок со стороны братьев и сестер.

А. А. Моисеева разработала рекомендации по формированию родителями у своих детей мотивов бескорыстной помощи другим людям. При этом автор предупреждает, что альтруистическое воспитание – сложный и многоплановый процесс, поэтому предложенные рекомендации не дают быстрого результата, а требуют индивидуального подхода и долгого последовательного применения.

1. Начинать альтруистическое воспитание с себя. Занимаясь самоанализом и рефлексией собственных мотивов и поступков, нужно выяснить, не расходятся ли ваши суждения с реальными поступками, действительно ли вы верите в то, чему собираетесь обучать своего ребенка.

2. С самого рождения ребенок должен видеть примеры проявления помощи родителей, как к себе так и к окружающим людям.

3. Говорить с ребенком о нужности и важности помощи другим людям. Ребенок должен научиться понимать и осознавать потребности других людей, проявлять к ним сопереживание и сострадание.

Добиться желаемого поведения ребенка можно положительными или отрицательными подкреплениями. Но для того, чтобы избежать разрушительных последствий, при их применении необходимо следовать некоторым правилам: а) нельзя применять наказания, способные нанести ребенку физический или психический ущерб; б) при поощрении помогающего поведения желательно выбирать не материальные способы подкрепления, а похвалу и поддержку; в) поощрения и наказания применять, исходя из индивидуальных особенностей каждого конкретного ребенка; г) не вознаграждать детей за то, что они бы и так сделали (для того, чтобы не подорвать внутреннюю мотивацию).

Вознаграждая людей за то, что они сделали бы и без всякого вознаграждения, мы подрываем их внутреннюю мотивацию. Этот принцип можно сформулировать и в утвердительной форме: отказавшись по возможности от вознаграждений и угроз и предоставляя людям возможность находить внутренние мотивы для совершения добрых дел, можно добиться того, что они начнут совершать их по собственной инициативе и будут получать от этого удовольствие.

Дэниел Бейтсон и его коллеги «заставили работать» эффект сверхоправдания (Batson, 1978; 1979). Проведя несколько экспериментов, они выяснили, что студенты Университета штата Канзас в большей мере ощущали себя альтруистами, если соглашались помочь кому-либо без денег и без всякого социального давления. Когда помощь оказывалась под давлением или за деньги, это чувство было выражено значительно слабее.

В другом эксперименте исследователи ставили испытуемых в такие условия, что они оказывали помощь либо потому, что вынуждены были подчиниться («похоже, у нас нет другого выхода») (первая группа), либо из сострадания («парню действительно нужна помощь») (вторая группа). Позднее, когда им было предложено поработать волонтерами в местном бюро обслуживания, в первой группе нашлось только 25 % желающих, а во второй – 60 %. Мораль? Когда люди спрашивают себя: «Почему я помогаю?», – самое лучшее, если у них есть возможность ответить: «Потому, что помощь нужна, а я – заботливый, неэгоистичный и склонный к помощи человек».

Вознаграждения, если они являются обязательным условием, подрывают внутреннюю мотивацию. Однако как неожиданные «подношения» они могут привести к тому, что человек почувствует себя нужным и компетентным. <.> Если Джоселин слышит в свой адрес такие слова: «Какая ты молодец, что нашла время пойти и сдать кровь, несмотря на всю свою занятость», – весьма вероятно, что она почувствует себя настоящей альтруисткой и в следующий раз тоже согласится стать донором (Piliavin et al., 1982; Thomas, Batson, 1981; Thomas et al., 1981).

Майерс Д., 2004

4. Прививать ребенку систему ценностей, в которую должны быть включены прежде всего ценности социальной справедливости, терпимости, честности.

5. Обозначать оказание помощи как альтруистический мотив. Например: «Помоги девочке одеться, ведь ты хороший, отзывчивый ребенок», «Это замечательно, что как бы ты ни был занят, ты все-таки нашел время и помог другу». В этом случае дети будут воспринимать себя как альтруистов и будут продолжать оказывать помощь людям.

6. Обращать внимание ребенка на примеры нравственных поступков, встречающихся в

литературе, искусстве и кино и обсуждать их пользу для общества. Такие поступки часто вызывают осознанное или неосознанное подражание. Даже скромное проявление доброты одного человека способствует нравственному облагораживанию остальных.

7. Не оставлять без внимания любые проявления жестокости и агрессивности. Не обходимо вырабатывать другие, более приемлемые способы реагирования.

8. Оказать поддержку, если ребенок попадает в условия эгоистичного, себялюбивого отношения других людей. Необходимо объяснить неприемлемость такого поведения.

9. Налаживать добрые, преданные отношения между братьями и сестрами в семье.

10. Практиковать проявление бескорыстных поступков детьми в повседневной жизни, в благожелательной форме побуждая их к оказанию помощи тем, кто действительно в этом нуждается.

Есть и другие приемы, делающие уже взрослого человека более альтруистичным. Например, альтруистические устремления усиливаются, если человека называют великодушным. Р. Краут (Kraut, 1973) осуществил следующий эксперимент. Некоторым из тех женщин, которые жертвовали деньги на благотворительность, он говорил: «Вы великодушный человек». Когда через две недели сбор пожертвований возобновился, они проявили большую щедрость, чем те, кому не говорили этих слов. Аналогичные результаты получили и А. Стрента и У. де Джонг (Strenta, DeJong, 1981): некоторым студентам, прошедшим тестирование личностных качеств, экспериментаторы сказали, что они, судя по результатам, – участливые и заботливые люди. В дальнейшем, когда помощник экспериментатора ронял стопку перфокарт, именно эти испытуемые проявляли большую готовность помочь ему, чем остальные.

Результаты экспериментов, проведенных Артуром Биманом и его коллегами при участии студентов Университета штата Монтана, свидетельствуют: люди, понявшие, почему присутствие других очевидцев препятствует оказанию помощи тому, кто в ней нуждается, проявляют большую готовность помочь в присутствии группы (Beaman et al., 1978). Исследователи прочитали одной группе студентов лекцию, в которой рассказали, как бездействие очевидцев может повлиять на интерпретацию чрезвычайной ситуации человеком и на его чувство ответственности. Вторая группа студентов либо слушала лекцию на другую тему, либо вообще не слушала никаких лекций. Спустя две недели испытуемые вместе с человеком, никак не проявлявшим своего отношения к окружающему (это был помощник экспериментатора), в совершенно другом месте (что было представлено как часть другого эксперимента) проходили либо мимо мужчины, который внезапно падал прямо у них на глазах, либо мимо мужчины, лежащего в неудобной позе под велосипедом. Лишь четверть из тех, кто не слышал «вспомогательной» лекции, бросились на помощь; среди «просвещенных» испытуемых помощников оказалось в два раза больше.
Майерс Д., 2004

Еще одним способом может быть «сенсибилизация» альтруизма предшествующей просьбой. Так, польский психолог Д. Долински (Dolinsky, 2000) на улицах польского города Вроцлава спрашивал прохожих, как ему добраться до несуществующей «улицы Зубрицкого» или протягивал записку с неразборчиво написанным адресом. Все безуспешно пытались помочь ему. Примерно две трети из тех, к кому обращался Долински, соглашались присмотреть за тяжелыми сумками или велосипедом человека, который обращался к ним с этой просьбой практически сразу же после этого (в числе же тех, кто не участвовал в помощи разыскать улицу, согласившихся было в два раза меньше).

Шагом на пути к альтруизму может быть противодействие естественного предпочтения своей группы, для чего нужно расширять круг людей, к судьбе которых мы неравнодушны. Д. Бейтсон (Batson, 1983) в связи с этим показывает, как решают эту проблему религиозные учения: они расширяют сферу приложения «внутригруппового» альтруизма, призывая свою паству «по-братски

и по-сестрински» любить друг друга, ибо все мы – «божьи дети», а человечество – единая «семья». Если все мы – члены одной семьи, значит, у нас есть моральные обязательства друг перед другом. Границы между «мы» и «они» исчезают. То же можно сказать и в отношения привития чувства коллективизма.

Свою лепту в воспитании альтруистов должны вносить и СМИ. Ведь позитивные примеры, пропагандируемые телевидением, настраивают людей на совершение добрых дел. Так, С. *censored*олд (Hearold, 1986) провела статистическую обработку информации о 108 эпизодах, в которых сравнивалось влияние на поведение просоциальных и нейтральных телепрограмм Она пришла к выводу, что в среднем, если зритель вместо нейтральных программ смотрит просоциальные программы, число его альтруистических действий (хотя бы временно) увеличивается с 50 до 74 %.

Глава 7
Негативные стороны помогающего поведения

7.1. Когда помощь превращается в «медвежью услугу»

Бывают ситуации, когда помогающее поведение приносит не пользу, а вред. В этом случае говорят о «медвежьей услуге». «Медвежья услуга» – фразеологизм, обозначающий услугу, повлекшую в конечном счете за собой негативные последствия для того, кому она была оказана. [25 - А. Н. Поддьяков (2010) относит этот случай помогающего поведения, как и альтер-альтруизм и парохиальный альтруизм, к типу противодействия в помогающем поведении. Причем противодействие оказывает не тот, кому оказывается помощь, а тот, кто оказывает. Возникает, как пишет автор, парадоксальная ситуация. Мне представляется, что если бы это действительно имело место, то ситуация была бы не парадоксальной, а нелепой. Кто же намеренно будет создавать помехи самому себе для осуществления своего желания? Тот же факт, что при оказании помощи бывает, что «думали как лучше, а получилось как всегда», нельзя назвать противодействием самому себе (кстати, здесь можно припомнить и басню И. А. Крылова «Демьянова уха»). А. Н. Поддьяков относит к управляемому противодействию помогающего поведения создание трудностей для подопечных в процессе их обучения и тренировки для того, чтобы в конечном счете они успешно преодолели их и достигли успеха («тяжело в учении, легко в бою»). Однако создание трудностей – это не противодействие конечной цели обучения и тренировки. Противодействовать – препятствовать осуществлению действия, поступку или деятельности. Создание же трудностей как усложнение условий достижения цели не может рассматриваться как противодействие осуществлению деятельности.]

Согласно Этимологическому словарю русского языка Макса Фасмера, это выражение взято из басни Жана Лафонтена «Медведь и садовник». В переложении И. А. Крылова известна как «Пустынник и Медведь» (1808); правда, в басне Крылова не содержится слов «медвежья услуга», зато есть фраза «услужливый дурак опаснее врага».

В басне говорится о медведе, который, отгоняя муху от своего друга Пустынника (отшельника), по неловкости убил вместе с мухой самого Пустынника.

А Мишка на часах – да он и не без дела:
У друга на нос муха села:
Он друга обмахнул;
Взглянул,

А муха на щеке; согнал, а муха снова
У друга на носу,
И неотвязчивей час от часу.
Вот Мишенька, не говоря ни слова,
Увесистый булыжник в лапы сгреб,
Присел на корточки, не переводит духу,
Сам думает: «Молчи ж, уж я тебя, воструху!»
И, у друга на лбу подкарауля муху,
Что силы есть – хвать друга камнем в лоб!
Удар так ловок был, что череп врозь раздался,
И Мишин друг лежать надолго там остался!

Часто в «медвежью услугу» превращаются советы, даваемые некомпетентными людьми. Например, учительница одной из сельских школ отсоветовала семикласснице играть в школьном спектакле героиню, сказав девочке, что она некрасива; школьница дома долго рыдала, а затем уехала в Москву в Институт красоты, чтобы сделать пластическую операцию.

К «медвежьей услуге» относятся и ятрогении и дидактогении, возникающие у тех, кому оказывается помощь, в результате неправильного с ними общения помогающих (врачей, педагогов, психологов).

Ятрогения (от греческого «ятрос» – «врач») – заболевания, вызванные неосторожным словом врача. Описан случай, когда молодой врач, желая успокоить больную старушку, сказал ей: «Мы с тобой, бабушка, в один день умрем». Старушка, опять придя в поликлинику и узнав, что врач скоропостижно скончался, поразилась: «А как же я еще жива?» И тут же умерла.

Иногда после вопроса врача: «А не болит ли у вас это место?» – оно у пациентов начинает болеть.

Часто «медвежью услугу» своим спортсменам оказывают тренеры и врачи, давая атлетам без их ведома различные допинговые препараты.

Белорусская толкательница ядра Надежда Остапчук, которая победила на Олимпийских играх в Лондоне, лишена олимпийского золота и дисквалифицирована на один год, так как в ее крови обнаружен запрещенный препарат метенолон. Антидопинговое агентство Белоруссии провело расследование, в ходе которого личный тренер Остапчук признался, что подсыпал допинговый препарат в еду без ведома спортсменки. В итоге тренера дисквалифицировали на четыре года.
Советский спорт. 2012. 12 сентября

Дидактогения (др. – греч. «преподанный», «выученный», «усвоенный» и «рождение») – психогения (от эмоциональной реакции, дающей сдвиг в настроении личности и коллектива до болезненного состояния). Понятие введено К. И. Платоновым (1937, 1946). Синоним – дидаскогения (Катков Е. С., 1938).

Дидактогения может проявиться в том, как преподносятся знания (подчеркивание отрицательных моментов того или иного явления, с которым может столкнуться в своей жизни ученик, утверждение о недоступности для него изучаемого материала и т. д.). Например, К. К. Платонов описывает случай, когда хорошо уже летавший курсант начал вдруг испытывать при выполнении пилотажной фигуры «штопор» непреодолимый страх; оказалось, что авторитетный для него летчик оставил ему записку: «Надеюсь, скоро увидимся, но будь осторожен со штопором!»

К дидактогении относится также нервно-психическое расстройство, возникшее в связи с прослушанной лекцией или вслед за объяснением преподавателя, где шла речь о каком-либо заболевании. К дидактогении относят и психогении, вызванные некомпетентностью консультативной и диагностической работы практического психолога, а также бесконтрольным распространением и использованием психотерапевтических технологий лицами без специальной подготовки.

Особенно подвержены ятрогении и дидактогении лица с высокой мнительностью. Мнительность – это болезненная подозрительность, склонность во всем видеть опасность. Так, мнительность может выражаться в ипохондрии, т. е. навязчивости страха перед болезнями. Долгая задержка кого-то при возвращении домой после работы (особенно поздним вечером) может вызвать у мнительного мысли о случившемся несчастье и т. п.

7.2. Всегда ли нужно помогать, или Кое-что о выученной беспомощности и лени

Постоянная помощь человеку в ситуациях, когда он должен и может делать все сам, вредна. Людям необходимо приобретать собственные опыт, знания и умения. Они должны научиться совершать ошибки, научиться жить с совершенными ошибками и научиться не совершать новых. А вместо этого их делают сторонними наблюдателями происходящего. Более того, они привыкают к тому, что все делается за них, в результате у них возникает такое личностное образование, как выученная беспомощность. Она проявляется в низком уровне притязаний, равнодушии, пассивности, отсутствии креативности.

Помощь вредна, когда человек из-за своей лени преувеличенно и преднамеренно демонстрирует свою слабость, неосведомленность, неопытность, для того чтобы пробудить у других людей стремление помочь ему, сделать за него его работу и т. п. Вспомним вдову из чеховского рассказа: «Я женщина слабая, беззащитная…», пытавшуюся оказать давление на чиновника и «выбить» пенсию за умершего мужа.

Имеется ряд индивидуально-психологических особенностей, способствующих возникновению беспомощного поведения:

• преобладание мотива избегания неудачи над мотивом достижения успехов;
• низкая самооценка и заниженный уровень притязаний;
• повышенная тревожность;
• неуверенность в себе;
• отсутствие желания найти выход из сложившейся ситуации;
• отрицательный опыт в преодолении той или иной трудности.

Со временем человек привыкает быть беспомощным и начинает использовать беспомощность для достижения своих целей. Он стремится вызвать у других чувство жалости, сочувствия, пробудить у них стремление заботиться о нем. Жалеющий человек становится мягким, покладистым, им легко манипулировать. Его легче убедить в том, что именно он несет ответственность за благополучие беспомощного.

Выученная беспомощность характеризуется проявлением дефицита в трех областях – мотивационной, когнитивной и эмоциональной. Мотивационный дефицит проявляется в неспособности действовать, активно вмешиваясь в ситуацию, когнитивный – в неспособности в последующем обучаться тому, что в аналогичных ситуациях действие может оказаться вполне эффективным, и эмоциональный – в подавленном или даже депрессивном состоянии, возникающем из-за бесплодности собственных действий.

Гордеева Т. О., 2006

Феномен выученной беспомощности был впервые описан американскими психологами Мартином Селигманом и Стивеном Майером (Seligman, Maier, 1967) на основании экспериментов на собаках при их раздражении электрическим током.

Собак, подвергавшихся вначале слабым ударам тока (чего они не могли избежать), помещали затем в другие клетки, где их активность уже могла бы помочь им избежать неприятных воздействий. Однако, вопреки предсказаниям бихевиористской теории научения, собаки не хотели

учиться таким, казалось бы, простым вещам и были пассивны. Суть открытия состояла в том, что эта пассивность, или беспомощность, имеет своим источником воспринимаемую животным независимость результатов (исходов) от его действий (усилий). Опыт убеждал, что их действия никак не влияют на ход событий и не приводят к желательным результатам, что порождало ожидание неподконтрольности результатов собственных действий, ощущение неспособности контролировать события (ситуацию) и соответственно бессмысленность усилий.
Гордеева Т. О., 2006

Затем многочисленные исследования выявили существование этого феномена и у людей. Выученная (обученная) беспомощность привлекла большое внимание исследователей за рубежом (Hanusa, Shulz, 1977; Hiroto, 1974, и др.).

Хирото (Hiroto, 1974) провел эксперимент с воздействием на испытуемых неприятного громкого звука, который можно было прервать, подобрав комбинацию клавиш на пульте управления. По данным Хирото, выявились две крайние группы людей. Одна группа (в которую вошел каждый третий) вообще не впадала в состояние выученной беспомощности. Другая группа (в нее вошел каждый десятый испытуемый) не пыталась ничего противопоставить нарастающему шуму, испытуемые сидели возле пульта неподвижно, несмотря на то что были обучены тому, как можно прекратить действие звука.

Различают беспомощность ситуативную и личностную. Ситуативная беспомощность – это временная реакция на те или иные неподконтрольные человеку события. Личностная беспомощность – это устойчивая мотивационная характеристика человека, формирующаяся в процессе развития ребенка под влиянием взаимоотношений с окружающими (Циринг Д. А., 2005).

Из-за чего же формируется выученная беспомощность?

Все наверняка помнят себя маленькими, когда хотелось что-то сделать самому. Глядя на наши неуклюжие попытки, взрослые вместо того, чтобы помочь, показать как надо, недовольно ворчали, пресекали наши самостоятельные действия. Давая по рукам, они отбирали у нас возможность получать удовольствие от сознания чего-то своего. За нас услужливо убирали игрушки, постель, одевали и обували, выполняли любую работу, лишь бы мы не занимали их драгоценное время. И постепенно мы понимали: не стоит напрягаться, чтобы лишний раз услышать, что мы делаем все не так, как надо.
Лукьянова А. И., 2010

Важнейшую роль в формировании выученной беспомощности на ранних этапах онтогенеза играет семья (Циринг Д. А., Савельева С. А., 2007; Циринг Д. А., 2009).

У родителей детей с личностной беспомощностью и у родителей самостоятельных детей были обнаружены значимые различия в стилях воспитания.

Родители беспомощных детей в большей степени склонны проявлять неустойчивость стиля воспитания. Кроме того, очевидно, что влияние материнского и отцовского стилей воспитания на формирование личностной беспомощности и самостоятельности существенно различается. Матери беспомощных детей больше склонны к потворствованию, чем матери самостоятельных, чаще стремятся к максимальному и некритичному удовлетворению любых потребностей ребенка, превращая его желание в закон, а необходимость этого стиля воспитания аргументируют исключительностью ребенка, желанием дать то, чего они были лишены сами, отсутствием в семье отца. У детей с беспомощностью отцы, наоборот, менее склонны к некритичному удовлетворению любых потребностей ребенка, чем отцы самостоятельных детей. Можно предположить, что отцовское потворствование воспринимается ребенком как поощряющее самостоятельность, тогда как материнское – как подавляющее ее. По сравнению с матерями самостоятельных детей матери

беспомощных детей в большей мере проявляют гиперпротекцию, уделяют ребенку чрезмерно много времени, сил и внимания, и его воспитание чаще становится самым важным делом в их жизни, они склонны также к чрезмерным требованиям-запретам (доминированию), а отцы этих детей, с одной стороны, не устанавливают четких границ и требований к поведению ребенка, закрепляют за ним слишком мало обязанностей, не привлекают его к домашним делам, а с другой – склонны к чрезмерности санкций (жесткому стилю воспитания), т. е. они чаще чрезмерно реагируют даже на незначительные нарушения поведения, больше привержены к строгим наказаниям за невыполнение семейных требований, убеждены в полезности для детей максимальной строгости. <…>

И матерям, и отцам беспомощных детей свойственна проекция на ребенка собственных нежелательных качеств. Родитель в этом случае склонен видеть в ребенке те черты, наличие которых не хочет признавать в самом себе. Родитель ведет борьбу с этими качествами ребенка, как реальными, так и мнимыми, извлекая из этого эмоциональную выгоду для себя. Ребенку навязываются всякие негативные роли, и это позволяет отцу или матери верить в то, что у них самих этих качеств нет. Родители демонстрируют подспудную уверенность, что ребенок «неисправим», что он «по натуре» такой. Ребенок, в свою очередь, может прикладывать усилия к тому, чтобы «исправиться», но поскольку отец и мать уверены (и демонстрируют это ему) в том, что измениться он не может, то реакция родителей на любой вариант его поведения остается той же. Таким образом, ребенок не может ощутить контроль над происходящим, что является важнейшей предпосылкой формирования беспомощности.

Кроме того, отцам беспомощных детей в большей степени свойственно предпочтение в ребенке детских качеств. Дети становятся беспомощными у отцов, которые в большей степени склонны создавать роль «маленького ребенка». Такие отцы больше поощряют у своих детей сохранение детских качеств (непосредственность, наивность, игривость), они испытывают страх или нежелание взросления детей, воспринимают взросление скорее как несчастье. Отношение к ребенку как к «маленькому» снижает уровень требований к нему. Ребенок не получает в достаточной мере опыта преодоления трудностей, ответственности, активного влияния на ситуацию. <…>

Беспомощность формируется у детей, чьи отцы имеют менее развитые отцовские чувства. Этой категории отцов беспомощных детей свойствен поверхностный интерес к делам детей, нежелание общаться с ними.

ЦирингД. А., 2009

М. Селигман (1997) тоже отмечает, что выученная беспомощность возникает вследствие отсутствия самостоятельности в детстве, готовности родителей все делать вместо ребенка и формируется к восьми годам. [26 - Другими причинами формирования выученной беспомощности, по Селигману, являются: 1) опыт переживания неблагоприятных событий, т. е. отсутствие возможности контролировать события собственной жизни; при этом приобретенный в одной ситуации отрицательный опыт начинает переноситься и на другие ситуации, когда возможность контроля реально существует. К неконтролируемым событиям Селигман относил обиды, наносимые родителями (можно добавить и учителями, и воспитателями детских учреждений), смерть любимого человека и животного, серьезная болезнь, развод родителей или скандалы, потеря работы; 2) опыт наблюдения беспомощных людей (например, телевизионные сюжеты о беззащитных жертвах).]

Относительная устойчивость выученной беспомощности подтверждена Ф. Финхам с соавторами (Fincham et al., 1989) и М. Бернс и М. Селигманом (Burns, Seligman, 1989), причем последние из названных авторов считают, что беспомощность остается на всю жизнь.

По данным И. О. Девятовской (2005), формированию выученной беспомощности у менеджеров способствовал высокий уровень мотивации к избеганию неудач и контроль за действием по типу ориентации на состояние (по Ю. Кулю).

Способствует формированию выученной беспомощности у сотрудников авторитарный стиль руководства шефа.

Итак, приведенные ниже индивидуально-психологические особенности способствуют возникновению беспомощного поведения:

- преобладание мотива избегания неудачи над мотивом достижения успехов;
- низкая самооценка и заниженный уровень притязаний;
- повышенная тревожность;
- неуверенность в себе;
- отрицательный опыт в преодолении трудностей.

Со временем человек привыкает быть беспомощным и начинает использовать беспомощность для достижения своих целей. Он стремится вызвать у других чувство жалости, сочувствия, пробудить у них стремление заботиться о нем, убедить их в том, что именно они несут ответственность за его благополучие.

7.3. Почему люди не обращаются за помощью

За помощью чаще обращаются дети, немощные старики и женщины. Например, за медицинской или психиатрической помощью женщины обращаются в два раза чаще, чем мужчины. Слушательская аудитория консультационных радиопрограмм и клиентура консультационных центров при колледжах – преимущественно женщины. Арье Надлер (Nadler, 1991) объясняет это гендерными различиями: мужчины более независимы, чем женщины. Очевидно, имеет значение и то, что женщины больше следят за своим здоровьем, своей внешностью. Однако часто люди, нуждаясь в помощи, не обращаются за ней или отказываются от нее.

З. Фрейд отмечал, что есть множество причин, препятствующих человеку обратиться за помощью: «некогда», «дорого», «все равно не помогут» и т. д. Все их можно разделить на объективные и субъективные.

К первым относятся:

- запрет пользоваться чьей-либо помощью (например, в школе во время контрольных работ и экзаменов);
- незнание того, что можно на нее рассчитывать или где и как можно ее получить. Для того чтобы человек узнал о своем праве на получение помощи, его необходимо об этом информировать.

Ко вторым относятся имеющиеся у людей ложные установки:

- «я обеспокою человека своей просьбой» – не следует что-то решать за других: если человека, к которому обращаются за помощью, просьба обеспокоит, он вправе сам сказать об этом;
- «мне откажут, и я умру со стыда» – этот распространенный страх основывается на одном простом факте: считающий так, сам не умеет отказывать. Он искренне считает, что своим отказом обижает попросившего о помощи человека. Поэтому обратную ситуацию, т. е. отказ в свой адрес, он воспринимает так же – как обиду;
- «я буду обязан ему до конца жизни» – это боязнь, что в любой момент я не смогу прервать отношения с человеком, оказавшим мне помощь, даже при проявлении им хамства, бестактности или глупости;
- «я не смогу его отблагодарить» – это нежелание становиться должником. У многих существует убеждение, что получивший помощь становится должником помогающего и тот впоследствии может, в свою очередь, потребовать ответную услугу, которая будет неприемлема. Одной из причин этой боязни является установка в нашем сознании, что, закон «баш на баш» еще никто не отменял. И когда человек не имеет возможности отблагодарить, даже бескорыстная помощь может вызвать негативную реакцию объекта помощи. На самом деле есть много людей, которые осуществляют помощь бескорыстно, не ожидая от просящего ничего, кроме благодарности (и то не всегда).

Помощь принимается тем легче и с тем большим удовольствием, чем более бескорыстными кажутся получателю помощи намерения помогающего, когда при оказании помощи нет спекуляции ни на взаимности, ни на связанных с данной ситуацией нормах, ни на профессиональном долге помогающего, или в том случае, когда помогающий находится в близких отношениях с получателем помощи (Nadler, Fisher, Streufert, 1974). Если помогающий оказывает помощь, основываясь лишь на своем собственном решении, и если его затраты на оказание помощи велики, то адресат, как установили Г ринберг и Фриш (Greenberg, Frisch, 1972), приписывает помогающему альтруистические намерения. <…>

Вывод о том, что бескорыстная помощь воспринимается более позитивно, напрашивается сам собой и подтверждается экспериментами (Fisher et al., 1982, 1983).

Хекхаузен Х., 2003

Проявление феномена размывания ответственности. Люди не обращаются за помощью, если она касается многих. Например, девять фотокорреспондентов, на глазах которых принцесса Диана попала в Париже в автокатастрофу, имели при себе мобильные телефоны, но за помощью обратился только один. Когда остальных спросили, как такое оказалось возможным, они продемонстрировали поразительное единодушие: каждый из них думал, что «кто-то другой это уже сделал» (Sancton, 1997). И разве не так подчас мы ведем себя, если по всей лестнице вдруг погаснет свет, надеясь, что кто-то уже позвонил в аварийную службу?

На отказ от помощи может влиять наличие у человека ряда черт личности: застенчивость, гордыня, недоверчивость, подозрительность, скептицизм, негативизм.

Застенчивость. Как отмечает Ф. Зимбардо, застенчивость – это черта человека, связанная со стремлением избегать общения или уклоняться от социальных контактов (Zimbardo, Weber, 1997). Такое определение не совсем точно отражает суть данной черты. Ведь то же самое можно сказать и про интроверта. В определении застенчивости имеет значение прежде всего переживание человеком определенного состояния. Так, в Оксфордском словаре застенчивость определяется как состояние стеснения в присутствии других людей. В Словаре русского языка С. И. Ожегова она характеризуется склонностью человека к робкому или стыдливому поведению в общении, в поведении. По мнению В. Джонса и Б. Карпентера (Jones, Carpenter, 1986), застенчивые люди описывают себя как неуклюжих, боящихся злых языков, не умеющих настаивать на своем.

Застенчивость – явление распространенное. Согласно Ф. Зимбардо, 80 % опрошенных им американцев ответили, что в какой-либо период своей жизни были застенчивыми. Примерно четверть респондентов назвала себя хронически застенчивыми. В последние десятилетия число американцев, признающих свою застенчивость, возросло с 40 до 50 % (Carducci, Zimbardo, 1995). Как полагает

В. Н. Куницына (1995), значительная часть взрослого населения нашей страны попадает в категорию застенчивых (30 % женщин и 23 % мужчин). У школьников таковыми являются от 25 до 35 %.

Генезис застенчивости. «Застенчивость – врожденное свойство человека», – писал в конце XIX в. лондонский врач Г. Кэмпбелл (Campbell, 1896; Cattell, 1946; Чик, 1984). Дж. Чик (1984) тоже считает, что около 40 % людей застенчивы от природы. По мнению Кеттелла, застенчивые люди обладают высокой возбудимостью нервной системы и чувствительностью и потому особенно уязвимы для социального стресса. Это находит подтверждение в данных А. А. Баранова (2002), выявившего отрицательную корреляцию между силой нервной системы и застенчивостью. Это значит, что для застенчивых характерна слабость нервной системы, которая связана с высокой чувствительностью.

Джереми Каган (Kagan, Snidman, 1991) занимался изучением застенчивости более десяти лет.

Исследования с участием маленьких детей и младенцев показали, что одни дети охотно идут навстречу незнакомым людям и объектам, а другие – нет. Каган различает детей, склонных к торможению (inhibited children), и детей, не склонных к торможению (uninhibitedchildren). Одно из различий между ними – симпатическая реактивность (автономная активация); для детей, склонных к торможению, характерны более высокие ее уровни. Каган утверждает, что первые и вторые обладают разными порогами возбудимости миндалевидной железы и соответственно в одних случаях ее роль выражена более ярко, а в других – менее; все вышеописанные различия определяют предрасположенность к тому, чтобы у одних детей развивалась склонность к торможению, а у других – нет. Он обращает внимание на то, что дети, склонные к торможению, и дети, не склонные к торможению, не представляют просто два полюса одного и того же континуума – напротив, речь идет о двух отдельных типах разного генетического происхождения. Каган и его коллеги считают целесообразным рассматривать данное явление только как предрасположенность, а следовательно, необходимо учитывать также роль когнитивных факторов и факторов научения.
Френкин Р., 2003

Д. Дэниэлс и Р. Пломин (Daniels, Plomin, 1985) считают, что застенчивость определяется как наследственностью, так и условиями воспитания. Они сравнивали одно– и двухгодовалых приемных детей с их родными и приемными родителями, а также детей этого же возраста в обычных семьях. В последнем случае застенчивость ребенка напрямую была связана с низкой общительностью и интровертированностью матери. Подобное же наблюдалось и в семьях с приемными детьми, только в меньшей степени. Эта разница свидетельствует о социальном факторе. Но при этом обнаружилось, что у приемных детей застенчивость тесно связана с интровертированностью родных матерей – факт, свидетельствующий о роли наследственности.

Трудности изучения генезиса застенчивости связаны с тем, что эта особенность личности близка к боязливости, а смущение – к страху. Поэтому некоторые авторы стараются не пользоваться термином «застенчивость», а говорят о феномене поведенческого торможения или сдерживания (Kagan, Reznick, Snidmann, 1988).

Особенности личности застенчивых. У застенчивых людей часто бывает самосознание, сконцентрированное на производимом впечатлении и на социальных оценках. П. Пилконис и Ф. Зимбардо (Pilkonis, Zimbardo, 1979) нашли, что застенчивые люди обладают меньшей экстравертированностью, слабее контролируют свое поведение в ситуациях социального взаимодействия и более озабочены взаимоотношениями с окружающими, чем не испытывающие застенчивости. У мужчин застенчивость, согласно мнению указанных авторов, коррелирует с нейротизмом. Среди застенчивых женщин подобная связь отмечается только у тех, кто склонен к самокопанию. И. С. Кон (1989) полагает, что застенчивость сопровождается интроверсией, пониженным самоуважением и неудачным опытом межличностных контактов. Н. В. Шингаева (1998) выявила у застенчивых подростков целый комплекс личностных особенностей. Они склонны к стрессовому реагированию на обычные жизненные ситуации (причем их реакция выстраивается по пассивнооборонительному типу), мучительно переживают ситуации, когда оказываются в центре внимания группы людей или когда их оценивают; нерешительны – им трудно принимать решение; испытывают трудности в общении, особенно с лицами противоположного пола; им легче контактировать с младшими по возрасту, чем со старшими и более компетентными людьми.

Крайняя застенчивость, по данным П. Пилкониса и Ф. Зимбардо, имеет негативные последствия. Человек оказывается уязвимым в стрессовых ситуациях из-за неразвитости навыков социального взаимодействия. Не имея опыта искреннего и откровенного общения, застенчивые люди склонны думать о себе как об ущербных.

Возрастные особенности застенчивости. Различают возрастную застенчивость, которая возникает в период активного усвоения ребенком социального опыта. Застенчивость особенно проявляется в юности. П. Пилконис и Ф. Зимбардо, исследовав учащихся IV–VI классов школ и колледжей,

выявили 42 % застенчивых, причем различий между мальчиками и девочками по частоте ее проявления не было. Но в VII–VIII классах их количество возросло до 54 %, причем за счет девочек.

Результаты исследования Л. Н. Галигузовой (2000) дают основание говорить о сензитивном периоде застенчивости. В лонгитюдном исследовании автором было выявлено, что застенчивость слабее всего проявлялась у четырехлетних детей, резко возрастала на пятом году жизни, несколько снижалась к шести и значительно сокращалась к семи годам. Существенно также, что после четырех лет расширяется сфера проявления застенчивости: если в четыре года ребенок был таким только при одной форме общения, то, став старше, начинал вести себя застенчиво и при других формах.

Л. Н. Галигузовой установлены основные причины застенчивого поведения дошкольников. Среди них отношение ребенка к оценке взрослым его деятельности. У застенчивых детей отмечается обостренное ожидание и восприятие оценки. Интересно, что с возрастом формируется парадоксальное отношение к похвале взрослого: его одобрение вызывает не только радость, но и смущение; собственное отношение ребенка к своим конкретным действиям независимо от оценок взрослого. Даже ожидая неуспеха в деятельности, дети ведут себя застенчиво, с робостью смотрят на взрослого, не решаясь попросить помощи.

Таким образом, стеснительность, застенчивость склоняют человека, нуждающегося в помощи, чаще всего отказываться от нее по многим причинам: «Неудобно!»; отсутствие навыков общения и социального взаимодействия и возникающий в связи с этим страх, боязнь отрицательной оценки себя как ущербного.

Гордыня. Гордые люди с развитым чувством собственного достоинства нередко не спешат обращаться за помощью (Nadler, Fisher, 1986). Когда человек вынужден принимать услугу, на которую не может адекватно ответить, страдает его самооценка ((Pratkanis, Turner, 1996; Schneider et al., 1996; Shell, Eisenberg, 1992). Ведь вместе со словом «просить» у многих людей на языке крутятся сомнительное «ходить на поклон» и издевательское «бить челом». Все это ассоциируются с собственной слабостью, с боязнью, что над ним будут смеяться, сочтут некомпетентным, необразованным. Возможно, человек сам создал себе идеальный нереалистичный образ «сильного» человека и теперь ему пытается соответствовать. Отказываясь от возможной посторонней помощи, человек как бы доказывает себе свою состоятельность, справляясь с проблемой с разной степенью успеха, а иногда и не справляясь, но зато оставаясь гордым.

Это с юмором изображено М. Зощенко в рассказе «Мелкий случай из личной жизни»:

И вдруг вижу – стоит около входной двери бедно одетая старушка. Такой у нее рваненький ватерпруф, облезлая муфточка, дырявые старинные башмачонки.

И стоит эта старушка скромно у двери и жалостными глазами смотрит на входящих, ожидая, не подадут ли.

Другие на ее месте обыкновенно нахально стоят, нарочно поют тонкими голосами или бормочут какие-нибудь французские слова, а эта стоит скромно и даже как-то стыдливо.

Гуманные чувства заполняют мое сердце. Я вынимаю кошелек, недолго роюсь в нем, достаю рубль и от чистого сердца, с небольшим поклоном, подаю старухе.

И у самого от полноты чувств слезы, как брильянты, блестят в глазах.

Старушка поглядела на рубль и говорит:

– Это что?

– Вот, – говорю, – примите, мамаша, от неизвестного.

И вдруг вижу – у ней вспыхнули щеки от глубокого волнения.

– Странно, – говорит, – я, кажется, не прошу. Чего вы мне рубль пихаете?.. Может быть, я дочку жду – собираюсь с ней в кино пойти. Очень, говорит, обидно подобные факты видеть.

Я говорю:

– Извиняюсь. Как же так. Я прямо сам не понимаю. Пардон. говорю. Прямо спутался. Не поймешь, кому чего надо. И кто за чем стоит. Шутка ли, столько народу…

Но старуха поднимает голос до полного визга.

– Это что же, – говорит, – в кино не пойди – оскорбляют личность! Как, говорит, у вас руки не отсохнут производить такие жесты? Да я лучше подожду дочку и в другое кино с ней пойду, чем я буду с вами сидеть и дышать зараженным воздухом.

Я хватаю ее за руки, извиняюсь и прошу прощения. И поскорей отхожу в сторонку, а то, думаю, еще, чего доброго, заметут в милицию, а я даму жду.

Вскоре приходит моя дама. А я стою скучный и бледный и даже несколько обалдевший и стыжусь по сторонам глядеть, чтобы не увидеть моей оскорбленной старухи.

Вот я беру билет и мелким шагом волочусь за своей дамой.

Вдруг подходит ко мне кто-то сзади и берет меня за локоть.

Я хочу развернуться, чтоб уйти, но вдруг вижу – передо мной старуха.

– Извиняюсь, – говорит она, – это не вы ли мне давеча рубль давали?

Я что-то невнятное лепечу, а она продолжает:

– Тут не помню кто-то мне давал сейчас рубль. Кажется, вы. Если вы, тогда ладно, дайте. Тут дочка не рассчитала, а вторые места дороже, чем мы думали.

А в третьих местах я ничего не увижу по причине слабости глаз. Прямо хоть уходи. Извиняюсь, говорит, что напомнила. [27 - Зощенко М. Повести. Л., 1988.]

Недоверчивость, подозрительность. Недоверие помогающему может быть обусловлено тем, что помогающий представляется не очень компетентным в разрешении возникшей проблемы или же подозревается в манипулировании. Недоверие может быть обусловлено наличием у человека чрезмерно выраженной подозрительности. Она больше выражена у лиц мужского пола, чем у лиц женского пола. Кроме того, подозрительность выше у маскулинных мужчин и женщин, чем у андрогинных и феминных (рис. 7.1).

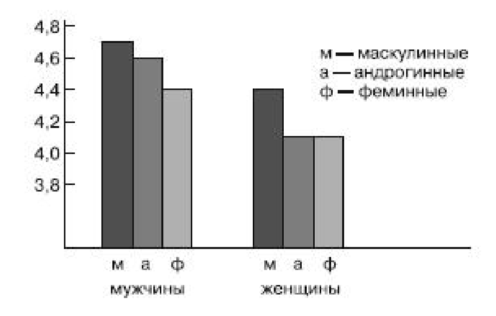


Рис. 7.1. Выраженность подозрительности в зависимости от биологического и психологического пола (по данным Афиногеновой С. В., 2008)

Н. Ю. Жарновецкая (2007) подтвердила эту тенденцию. По ее данным, коэффициент корреляции между маскулинностью – феминностью и подозрительностью равен 0,30 ($p < 0,05$).

По моим данным, подозрительность выражена больше у лиц, склонных к авторитарному стилю руководства, в меньшей степени – у склонных к попустительскому (либеральному) стилю и еще меньше – у склонных к демократическому стилю.

Скептицизм (от др. – греч. «рассматривающий», «исследующий») в обыденном смысле – психологическое состояние неуверенности, сомнения в чем-либо, заставляющее воздерживаться от высказывания категорических суждений. Скептик – человек, относящийся ко всему критически, с недоверием, во всем сомневающийся. Примером такого человека является библейский апостол Фома Неверующий. [28 - Согласно Евангелию от Иоанна, Фома отсутствовал при первом явлении Иисуса Христа другим апостолам и, узнав от них, что Иисус воскрес из мертвых и приходил к ним, сказал: «Если не увижу на руках Его ран от гвоздей, и не вложу перста моего в раны от гвоздей, и не вложу руки моей в ребра Его, не поверю» (Ин. 20:25). Явившийся Иисус позволил Фоме

вложить палец в раны (по мнению одних, Фома отказался сделать это, другие же считают, что Фома прикоснулся к ранам Христа), Фома уверовал и произнес: «Господь мой и Бог мой!» (Ин. 20:28). Выражение «Фома неверующий» (или «неверный») стало нарицательным именем для недоверчивого слушателя.]

Негативизм. Еще одной личностной характеристикой, влияющей на недоверчивость, может быть негативизм. Негативизм (от лат. negatio – «отрицание») – лишенное разумных оснований (так называемое немотивированное) сопротивление субъекта оказываемым на него психологическим воздействиям. Негативизм – проявление негативной установки, отношение к человеку, людям (а иногда к жизни и миру в целом) с негативным предубеждением.

Различают негативизм тотальный и избирательный. Последний может проявляться на коммуникативном, поведенческом и глубинном уровне (без явных внешних проявлений). Именно глубинный негативизм и имеет в первую очередь отношение к недоверчивости, поскольку независимо от того, как человек общается внешне, внутри он относится к людям с негативным предубеждением, не доверяя людям, видя умысел и вредительство, обвиняя и подозревая людей.

Негативизм возникает как защитная реакция на воздействия, которые противоречат потребностям субъекта. Поэтому отказ от выполнения требования или принятия совета становится способом выхода из внутреннего конфликта и освобождения от его травмирующего влияния.

Негативизм и возраст. Негативизм наиболее выражен у детей в периоды возрастных кризисов (3 лет, подростковый) и чаще всего по отношению к требованиям взрослых, предъявляемым без учета потребности детей в одобрении, общении, уважении, эмоциональном контакте. Негативизм может быть присущ и взрослым (особенно в пожилом возрасте) как устойчивая личностная особенность. Его устойчивая форма обусловлена потребностью человека в самоутверждении, в защите своего Я, а также развитым у него эгоизмом и отчуждением от нужд и интересов других людей.

Причины негативизма разнообразны. Среди психологических причин – это в первую очередь беспомощность в решении проблем, борьба за власть, самоутверждение, привлечение к себе внимания, выражение неприязни, месть. Однако нельзя отрицать и генетические обстоятельства, а также влияние гормонального фона. Симптомы негативизма:

- склонность поныть и попереживать;
- неприязнь к людям с позитивным мировосприятием;
- философская задумчивость о несовершенстве мира;
- неблагодарность, привычка не замечать хорошее, акцентировать внимание на плохом;
- привычка констатировать и переживать проблему вместо поиска решения.

Для самоощущения нуждающегося в помощи будет более щадящим и приятным, если он не станет приписывать свою беспомощность внутренним причинам и сможет связать ее с причинами внешнего характера, т. е. если его бедственное положение будет восприниматься не как вызванное его собственными недостатками – и уж, конечно, не тем, за что он сам несет ответственность, – а неотвратимыми ударами судьбы или внешними обстоятельствами. Первыми это подтвердили Тесслер и Шварц (Tessler, Schwartz, 1972). Когда почти все тестируемые нуждаются в помощи при выполнении задания (выраженное согласие, т. е. сложность заданий слишком высока), то потребность в помощи должна восприниматься как обусловленная скорее внешними, чем внутренними, причинами. И в этом случае испытуемые должны чаще информировать о своей беспомощности и обращаться за помощью, чем тогда, когда лишь некоторые из участников столкнулись с трудностями при выполнении задания. Результаты исследований подтвердили это предположение (Gross, Wallston, Piliavin, 1979).

Хекхаузен Х., 2003

7.4. Лжепомощь (манипулирование)

А. Н. Поддьяков (2010) пишет о ложных формах помогающего поведения. Это маскировочное, «троянское» содействие другому человеку, направленное на достижение своих корыстных целей (манипулирование другим человеком, проявление вероломства). Например, специалисты помогающих профессий (врачи, психологи, юридические консультанты и др.) могут преднамеренно дезориентировать обратившихся за помощью и давать им такие рекомендации и советы, которые выгодны ему, но не выгодны им. По экспериментальным данным Дж. Роде (Rode, 2010), склонны к такому помогающему поведению 72 % консультантов, если при этом не было ущерба для их клиентов.

«Троянское» содействие может иметь место и в неформальных ситуациях. Например, сотрудник фирмы в дружеской форме дает совет своему молодому коллеге по переходу на другую, более высоко оплачиваемую работу, однако на самом деле стремится устранить более способного и перспективного конкурента в продвижении по служебной лестнице (Маршалл, 1969).

К лжепомощи относится и преднамеренная дезинформация конкурента, если он запрашивает какие-то нужные ему сведения.

7.5. Почему люди отказывают в помощи?

Дефицит времени. Отказ в помощи может иметь элементарную причину – дефицит времени. Этот фактор может влиять на помогающее поведение сильнее, нежели имеющиеся у человека убеждения. Дарли и Бетсон (Darley, Batson, 1973) предположили, рассматривая легенду о добром самаритянине, что и священник, и левит, отказавшие в помощи, были занятыми людьми, у которых было немало обязанностей; поэтому возможно, что они просто спешили по делам. Самаритянин же, занимавший менее заметное положение в обществе, мог быть более свободным человеком. Чтобы проверить фактор времени, Дарли и Бейтсон воспроизвели ситуацию, описанную в притче, в следующих экспериментах.

Студенты-теологи (каждый отдельно) получали задание быстро подготовить небольшой доклад, который будет записываться на магнитофон в соседнем здании. Одной половине студентов предложили тему о добром самаритянине, другой – о возможности профессиональной деятельности священнослужителя. Дефицит времени для подготовки доклада давался студентам разный (сильный, умеренный или вовсе отсутствовал). По пути к соседнему зданию студенты проходили мимо сидевшего возле дверей мужчины в разодранной одежде, который кашлял и стонал. Как и ожидалось, по мере ужесточения лимита времени помощь оказывалась все реже. В некоторых случаях студенты-теологи, спешившие на запись своей проповеди о добром самаритянине, буквально перешагивали через жертву и шли дальше. Однако сосредоточенность студентов на теме помощи самаритянина все же привела к более частому оказанию помощи, чем сосредоточение на нейтральной теме.

В другом эксперименте, также воспроизводившем ситуацию из притчи о добром самаритянине, Бейтсон и его помощники направили студентов Университета штата Канзас, участвующих в исследовании, в соседнее здание (Batson et al., 1978). Половине сказали, что они опаздывают, половине – что у них достаточно времени. Кроме того, половине внушили, что их участие жизненно важно для экспериментатора, другой половине – что оно не очень существенно. В результате те, кто шел на встречу, не имевшую принципиального значения, обычно останавливались и помогали.

Многие люди объясняют свое пассивное поведение нежеланием выглядеть смешными или суетливыми. Возможно, люди проводят собственный анализ выгод и издержек и решают, что потенциальные издержки для них (опасность, затраты времени и сил) перевешивают потенциальные выгоды. Так, в ходе изучения доноров было экспериментально подтверждено, что

такие скрытые расчеты всегда предшествуют принятию решения о том, оказывать помощь или нет (Piliavin et al., 1982).

Помимо личных причин имеются психологические причины, связанные с поведением людей в присутствии других. Известен, например, эффект Латейна (эффект очевидца, свидетеля): чем больше людей находится рядом, тем более вероятно, что каждый из них полагает, что кто-то другой окажет помощь (следовательно, никто не помогает). Экспериментально показано, что данный феномен обнаруживает себя лишь в аморфной группе (толпа, случайные прохожие и т. п.), но не возникает, когда в роли «очевидцев» выступает коллектив, семья, дружная компания и т. п.

Для иллюстрации приведу описание случая, послужившего причиной изучения этого феномена. [29 - Роллз Дж. Классические случаи в психологии. – СПб.: Питер, 2010. С. 63–72.]

Жертва, тщетно взывавшая о помощи: история Китти Дженовезе

Тринадцатого марта 1964 г. двадцативосьмилетняя Кэтрин Дженовезе возвращалась домой с работы. В этом не было ничего необычного, кроме того что это возвращение оказалась последним в ее жизни. Дженовезе получила удар в спину ножом от неизвестного нападавшего, а затем была изнасилована и убита. Подобные ужасные происшествия не являются в Нью-Йорке чем-то необычным, но об этом преступлении стало известно во всем мире. Ее нечеловеческие страдания продолжались в течение получаса на глазах тридцати восьми соседей, из которых никто не удосужился вызвать полицию. Случай Китти Дженовезе (так ее обычно называли знакомые) послужил катализатором исследований феномена поведения свидетелей. До сегодняшнего дня психологи продолжают спорить о причинах того, что иногда называется «синдромом Дженовезе».

Как заметил профессор психологии из Нью-Йорка Стэнли Милгрэм, «этот случай затрагивает фундаментальную проблему человеческого состояния… Если мы нуждаемся в помощи, то будут ли окружающие пассивными свидетелями нашей гибели или же они попытаются спасти нас?»

Убийство. Уехав рано утром из бара, директором которого она работала, Китти припарковала свой красный «Фиат» на автомобильной стоянке, расположенной недалеко от ее дома. Она жила в Кью-Гарденс, довольно безопасном в криминальном отношении микрорайоне Нью-Йорка, населенном преимущественно представителями среднего класса. На пути от парковочной стоянки до дверей своего дома она заметила приближающегося к ней человека. Позднее нападавший рассказал, что она сразу же бросилась от него бежать. Возможно, она заметила нож в его руке и попыталась как можно скорее добраться до ближайшего телефона-автомата, чтобы позвонить в полицию. Нападавший схватил ее сзади и нанес ей в спину несколько ударов ножом. Китти закричала: «О боже! Он зарезал меня! Помогите! Помогите!» В этот момент в окнах многих ее соседей по дому зажегся свет. Ирена Фрост отчетливо слышала крики Китти и могла видеть все происходящее на улице. Ирена рассказывала: «Раздался еще один пронзительный крик, и затем она упала, продолжая звать на помощь». Роберт Мозер открыл свое окно на седьмом этаже, увидел борьбу двух людей и крикнул: «Эй, оставь девчонку в покое!» Нападавший услышал эти слова и поспешил прочь. К сожалению, история на этом не закончилась.

Китти, истекавшая кровью, сумела дойти до двери своего дома и попыталась ее открыть. Но тут она увидела, что нападавший вернулся. Он снова ударил ее ножом, а потом нанес еще несколько ранений. Китти закричала: «Я умираю! Я умираю!» И вновь многие из соседей услышали ее крик. Некоторые из них зажгли свет и открыли окна. Молодая француженка по имени Андрэ Пик, жившая на втором этаже, увидела, как какой-то мужчина наносит удары Китти. Марджори и Сэмюэль Кошкин, квартира которых находилась на шестом этаже, также были свидетелями нападения. Они видели, как нападавший побежал к своей машине, но затем заметили, что через пять минут он снова оказался рядом со своей жертвой.

И вновь Китти попыталась найти спасение в своем доме. Она вошла в холл, но нападавший вернулся в третий и последний раз. Как он вспоминал позднее, «я вернулся, потому что не закончил то, что собирался сделать». Идя по следам крови, он дошел до того места, где лежала Китти,

изнасиловал ее и убил. В общей сложности нападение продолжалось 32 минуты. За все это время никто из свидетелей преступления не позвонил в полицию.

Нападавший сел в свою машину и скрылся. Через несколько кварталов, ожидая на перекрестке зеленого сигнала светофора, он заметил, что водитель соседней машины задремал. Убийца вышел из своей машины, разбудил задремавшего водителя и предупредил его о том, как опасно спать за рулем. Это был на удивление альтруистический поступок человека, на руках которого еще не высохла пролитая им кровь.

Как выяснилось позднее, Китти Дженовезе стала его третьей жертвой.

Детали этого преступления были ужасными и вызвали настоящую сенсацию. Однако сенсационная история, о которой сообщали газеты, имела отношение не столько к подробностям убийства, сколько к тому факту, что никто из 38 человек, живших в одном доме с Китти и ставших свидетелями трагедии, за все время нападения так и не удосужился позвонить в полицию. Когда кто-то из них все же вызвал полицейских, Китти уже была мертва. Известно, что они прибыли через две минуты после звонка. Свидетель, обратившийся в полицию, сделал это только после того, как сначала посоветовался по телефону со своим другом, жившим в округе Нассау. Этот друг и велел ему вызвать полицию. Но даже после этого осторожный свидетель сначала постучался в дверь своей соседки по лестнице и попросил ее сделать звонок. Позднее он объяснял это тем, что не хотел оказаться замешанным в историю.

Если бы кто-то из свидетелей позвонил в полицию сразу после того, как заметил неладное, то скорее всего Китти Дженовезе осталась бы жива. Вопрос, который задавали себе многие люди, звучал следующим образом: «Почему никто не позвонил в полицию, когда стало ясно, что у них на глазах убивают невинную женщину?»

Слишком много свидетелей, чтобы рассчитывать на их помощь? После этого преступления многие эксперты пытались объяснить бездействие свидетелей. Многие объяснения оставались просто догадками, и поэтому два нью-йоркских профессора психологии решили исследовать поведение свидетелей. Их интерес к этой области исследований стал прямым следствием убийства Китти Дженовезе. Этих профессоров звали Бибб Латане и Джон Дарли.

Латане и Дарли решили выяснить, действительно ли все случившееся произошло именно потому, что свидетелей убийства было так много, что никто из них не пришел жертве на помощь. Первое выдвинутое ими объяснение они обозначили как «массовое неведение». Оно предполагало, что в неопределенных ситуациях люди смотрят на окружающих, чтобы понять, как им следует поступать (утверждалось, что это отражает «социальную реальность»). Если в чрезвычайной ситуации все другие свидетели также не знают, что им следует делать, и нуждаются в руководстве, то тогда ориентация на таких свидетелей может дать неверное указание к действию, которое иногда сводится к полному бездействию. Возможно, что в рассматриваемой истории свидетели искали указаний к действию у жильцов других квартир, не видели никаких указаний и поэтому просто не интерпретировали происходящее как чрезвычайное событие. Проще говоря, если никто другой не собирается оказывать помощь, то возможно, что в действительности ситуация не является экстраординарной. Но для описания увиденного выдвигались и другие объяснения, такие как «месть любовника» или «просто веселящаяся парочка». Свидетельница – француженка Мадлен Гартман позднее признавала, что она, возможно, неправильно интерпретировала это событие и не восприняла его как чрезвычайное. Она заявила: «В течение ночи я много раз слышала громкие крики. Но ведь я не полиция, и мой английский далек от совершенства».

Второе объяснение, предложенное Латане и Дарли, также имеет отношение к численности свидетелей. Они утверждали, что присутствие других людей может влиять на процесс принятия решений. Если при каком-то чрезвычайном событии присутствует много людей, то возникает так называемое размывание ответственности, в результате которого каждый человек чувствует себя менее ответственным за происходящее. С учетом большого числа свидетелей убийства Дженовезе и их осведомленности о том, что многие другие люди также наблюдают за развитием ситуации

(они видели, как их соседи выглядывали из освещенных окон), каждый свидетель рассчитывал на то, что первым ответственность на себя возьмет кто-то другой. Другими словами, каждый ожидал, что в полицию позвонит кто-то из соседей. В любом случае, если бы никто не пришел жертве на помощь, то в этом не было бы исключительно их вины. Они всегда могли бы сказать: «Не надо обвинять только меня. Другие также не ударили палец о палец!»

Объяснение, использующее понятие размывания ответственности, подкреплялось показаниями свидетелей. Мистер Кошкин с шестого этажа собрался позвонить в полицию, но у его жены было другое мнение. «Я не позволила ему это сделать, – заявила она журналистам. – Я сказала ему, что и без него уже, наверное, сделано не меньше тридцати звонков».

Удивительно, но убийца, по-видимому, знал, что свидетели скорее всего поведут себя пассивно. Позднее он признался, что его мало беспокоили крики жильцов дома. Он заявил: «У меня было ощущение, что этот мужчина закроет свое окно и пойдет спать – и именно так он и сделал».

Подобные случаи встречаются не так редко. Приведу еще два из описанных Д. Майерсом (2004):

«Находясь в магазине, Элеонор Брэдли оступилась, упала и сломала ногу. Не в силах пошевелиться, страдая от боли, она умоляла о помощи. В течение 40 минут никто из покупателей не обращал на нее внимания и людской поток просто обтекал лежавшую на полу женщину. В конце концов один водитель такси отвез ее к врачу (Darley, Latane, 1968). <…>

Июнь 2000 г. Солнечный день. На глазах тысяч зрителей – жителей города и туристов, наблюдавших за участниками парада, проходившими вдоль Центрального парка Нью-Йорка, группа молодых людей, разгоряченных спиртными напитками, набросилась на женщин, участниц парада, и начала раздевать их. Пострадали 60 женщин. А где же были тысячи безмятежных зрителей? Почему никто из них не вмешался? У многих были при себе мобильные телефоны, но ни один из них не позвонил в полицию (Dateline, 2000)».

Латане и Дарли (Latane, Darly, 1970) провели серию экспериментов, в ходе которых они исследовали так называемый эффект свидетеля.

В первом эксперименте пригласили студентов для обсуждения «личных проблем, с которыми сталкиваются учащиеся колледжа». Студентов посадили в отдельные кабинки, а коммуникации с ними осуществлялись по системе внутренней связи. Каждому студенту по очереди давалась возможность говорить в течение двух минут. Во время своего первого выступления один из участников упомянул, что в стрессовых ситуациях с ним случаются припадки. Во время второго его выступления стало ясно, что у него действительно начался припадок. Он кричал: «Помогите! У меня начался припадок! Я могу умереть… помогите!» Около 85 % тех, кто думал, что рядом с жертвой припадка больше нет никого, предложили свою помощь в течение двух минут; из находившихся в группе из трех человек (участник, больной и свидетель) сообщили о начале припадка 62 %; в группах из шести человек (участник, больной и четверо свидетелей) пришли на помощь в течение двух минут только 31 % студентов. Этот результат является наглядным примером рассеяния ответственности: присутствие других людей означало, что каждый участник эксперимента чувствовал тем меньшую ответственность за предоставление помощи, чем больше человек находилось в его группе.

В ходе второго эксперимента студентов, не объединенных в группы, помещали в комнату и предлагали им индивидуально отвечать на письменные вопросы о трудностях городской жизни. В то время как они выполняли это задание, в комнату через отверстие в стене начинал проникать «дым» (на самом деле обычный пар). В течение четырех минут реальные действия предприняли 50 % студентов, а 75 % начали действовать в течение шести минут, когда эксперимент закончился. Однако в группах, составленных из трех участников, лишь 4 % студентов сообщили о «дыме» в течение четырех минут и только 38 % – в течение шести минут.

К 1980 г. было проведено около пятидесяти экспериментов, где сравнивалось оказание помощи очевидцами, которые либо воспринимали себя в качестве единственных свидетелей происшедшего,

либо полагали, что имеются и другие свидетели. Почти в 90 % экспериментов, в которых приняли участие около 6000 человек, более склонными к помощи оказались свидетели-одиночки (Latane, Nida, 1981).

Латане, Даббс (Latane, Dabbs, 1975) и 145 их помощников организовали 1497 эпизодов эксперимента в лифте: они «случайно» роняли монеты или карандаши; если вместе с ними в лифте был один человек, помощь приходила в 40 %, если же в лифте было шесть пассажиров – менее чем в 20 %. Почему? Обобщив экспериментальный материал, Латане и Дарли пришли к следующему выводу: по мере увеличения числа очевидцев вероятность того, что каждый из них заметит инцидент, сочтет его проблемой или несчастным случаем и возьмет на себя ответственность за конкретные действия, уменьшается.

Латане и Родин инсценировали несчастный случай с женщиной-экспериментатором (Latane, Rodin, 1969). Посадив мужчин, студентов Колумбийского университета, заполнять опросники, женщина-экспериментатор ушла в смежную комнату, дверь в которую была занавешена портьерой. Через четыре минуты испытуемые могли слышать (на самом деле она включила магнитофонную запись), как она, придвинув к полке стул, полезла за какими-то бумагами. Тотчас же послышались ее крики и раздался грохот: стул сломался, и она оказалась на полу. «Боже мой! Нога! Я… Я… Я не могу пошевелиться! Колено… Помогите же! Вытащите меня!» Прошло целых две минуты, прежде чем находившиеся за портьерой люди обратили внимание на ее крики.

Из тех испытуемых, кто работал в одиночку, на «крики» экспериментатора отозвались 70 %: они либо сами прибежали к ней в комнату, либо позвали на помощь. Когда работали пары незнакомых друг с другом людей, только в 40 % случаев кто-то один из них предложил свою помощь. Те, кто никак не отреагировал на ситуацию, признавались, что не восприняли ее как несчастный случай. Одни посчитали, что не произошло «ничего страшного», другие сказали, что побоялись поставить женщину в «неловкое положение». Эффект очевидца проявился и в данном случае: чем больше очевидцев, тем меньше шансов, что кто-то один окажет помощь. Большое число очевидцев отнюдь не гарантирует жертве спасения.

Майерс Д., 2004

Эти эксперименты отчетливо показали наличие эффекта рассеяния ответственности, вынуждавшего человека чувствовать себя в меньшей степени обязанным предпринимать какие-то действия. В составе группы индивиду гораздо проще решить, что он не должен ничего делать, и понадеяться на то, что об исправлении ситуации побеспокоится кто-то другой.

Шотленд (Shotland, 1985) на основании двадцатилетних исследований сделал вывод, что так называемый эффект свидетеля проявляется во всех типах чрезвычайных ситуаций, медицинских и криминальных.

Но не только равнодушие или эффект рассеяния ответственности приводят к неоказанию помощи. В ряде случаев играет роль наличие страха (за свою жизнь, благополучие свое и семьи и пр.). Например, В. Гроссман в романе «Жизнь и судьба» описывает случай с убийством одного заключенного:

«Ночью в бараке произошло ЧП – был убит Рубин.

Убийца приставил к его уху во время сна большой гвоздь и затем сильным ударом вогнал гвоздь в мозг. Пять человек, в том числе Абарчук, были вызваны к оперуполномоченному. Опера, видимо, интересовало происхождение гвоздя. Такие гвозди недавно поступили на склад, и с производства на них еще не было требований.

Во время умывания Бархатов стал у деревянного желоба рядом с Абарчуком. Повернув к нему свое мокрое лицо, Бархатов, слизывая капли с губ, тихо сказал:

– Запомни, падло, если стукнешь оперу – мне ничего не будет. А тебя пришью в эту же ночь, да так, что лагерь содрогнется.

Ужасно! Десятки людей слышали ночную расправу, видели человека, подошедшего к нарам Рубина.

Что стоило вскочить, поднять по тревоге барак. Сотни сильных людей, объединившись, могли за две минуты справиться с убийцей, спасти товарища. Но никто не поднял головы, не закричал. Человека убили, как овцу. Люди лежали, притворяясь спящими, натягивая на головы ватники, стараясь не кашлянуть, не слышать, как метался в беспамятстве умирающий.

Подымись они ночью, останови убийцу, все равно человек с ножом сильней человека, не имеющего ножа. Сила барака – минутная сила, а нож всегда нож».

Как пишет Майерс (2004), анализ затрат и вознаграждений позволяет предположить, что пассивные свидетели преступлений или несчастных случаев – вовсе не обязательно равнодушные люди. На самом деле они могут быть искренне взволнованы происходящим, но осознание того, чем может обернуться их вмешательство, парализует их волю.

Надежды людей на оказание помощи не оправдываются во многих случаях вследствие их склонности переоценивать способность окружающих понимать их внутреннее состояние, например тревогу (Gilovich, Savitsky, Medvec, 1998). Это явление получило название иллюзии прозрачности (illusion of transparency).

Раздел второй
Психология профессиональной помогающей деятельности

Термин «помогающая деятельность» появился в конце XX столетия в рамках гуманистического подхода, являющегося основным в медицине, социальной работе, педагогике и психологии. Раньше в нашем отечестве вместо термина «помогающая деятельность» использовалось слово «попечительство» («попечение»), в смысл которого вкладывалась разнообразная помощь больным, увечным, лишенным крова, оставшимся без средств существования. Попечение о больных и страждущих было одной из главных сторон благотворительности как проявления христианской любви, нравственности. Психологической основой помогающей деятельности являются концепции гуманистической психологии Дж. Бьюдженталя, К. Роджерса, А. Маслоу.

Гуманизм предполагает признание личности человека в качестве высшей ценности, признание его права на свободное развитие и проявление своих способностей. Обеспечение этого и является основной целью помогающей профессиональной деятельности.

П. Хопкинс и Р. Шохет (2002) рассматривают некоторые сложности желания посвятить себя помогающей деятельности. Они считают, что очень важно для всех честно отдавать себе отчет в хитросплетениях мотивов, которые приводят на путь помогающей деятельности, сознавать свое «теневое» желание помогать, связанное с жаждой власти и попыткой удовлетворения собственных потребностей. Авторы отмечают, что роль помогающего нередко нагружена определенными ожиданиями, которые мешают увидеть уязвимость в самом себе. При встрече со своей «тенью» мы меньше рискуем быть раздавленными фантазиями изменения других или всего мира, не будучи при этом в состоянии изменить самого себя. Но важны и такие желания, как реализация, признание, достижение успеха. Единственный способ не стать зависимым от признаний и непременного успеха авторы видят в том, чтобы у помогающего не было метаний между беспомощностью и всемогуществом. Такая позиция не означает отсутствия заботы, наоборот, она позволяет помогающему быть независимым от клиента. <…>

Мы видим, что мотив помогать и заботиться о других людях весьма противоречив: с одной стороны, он связан с желанием заботиться и быть целителем, с другой – в нем может

присутствовать тайная жажда власти и желание управления людьми, находящимися в более бедственном положении. Кроме того, не следует игнорировать и собственные потребности помогающего, его желание быть удовлетворенным своей работой, ее результатами и клиентами. Поэтому стремление быть любимым, ценимым так же важно для помогающего, как и для того, кому оказывается помощь.

Кораблина Е. П., 2002

Глава 8
Психологическая характеристика профессиональной помогающей деятельности

В цивилизованных обществах, отличающихся высокой степенью разделения труда, существуют независимо от характерных особенностей, способов и средств службы, специально направленные на оказание помощи нуждающимся. Врач, учитель, спасатель, социальный работник, социальный педагог, психолог – представители целого ряда специальностей, которые принято называть помогающими. Для специалистов помогающих профессий помощь становится работой, и из разряда добродетелей она переходит в категорию профессий. Специалист-профессионал в отличие от любителя осуществляет свою работу регулярно, вырабатывает стандарты качества; появляется необходимость в обучении таких специалистов.

8.1. Помогающие отношения как условие успешной помогающей деятельности

В любой помогающей деятельности медика, педагога, психолога, социального работника просматривается психологический аспект, заключающийся прежде всего в возникновении помогающих отношений по К. Роджерсу (1994).

К. Роджерс утверждал, что психологическая помощь заключается в создании особых, помогающих отношений между людьми. Эти отношения проявляются прежде всего в сопереживании человеку, испытывающему трудные моменты жизни. Например, обняв человека, страдающего от смерти близкого, взяв его за руку, помолчав с ним вместе в трудную минуту, можно помочь ему больше, нежели начать успокаивать его или давать советы.

Мой интерес к психотерапии пробудил у меня интерес ко всем видам помогающих отношений. Под этим термином я понимаю отношения, в которых по крайней мере одна из сторон намеревается способствовать другой в личном росте, развитии, налаживании жизнедеятельности, обретении зрелости, в умении ладить с другими. Под «другими» подразумевается человек или группа. Иначе говоря, помогающие отношения можно было бы определить как такие, в которых одна из сторон предполагает, что скоро у одного или обоих участников этих отношений должна появиться более высокая самооценка, умение выражать и использовать свои не проявленные ранее внутренние потенциальные возможности.

Сейчас очевидно, что такое определение охватывает широкий спектр отношений, способствующих развитию. Оно, конечно, включает отношения между матерью и ребенком и между отцом и ребенком. К нему относятся отношения между врачом и пациентом. Под это определение подойдут отношения между учителем и учеником, хотя многие учителя не согласятся с тем, что их целью было способствовать развитию ученика. Это определение включает почти все отношения «консультант – клиент» в психотерапии независимо от того, говорим ли мы о консультировании в образовании, профконсультировании или консультировании по вопросам личных проблем. В последнее входит широкий спектр отношений между психотерапевтом и

госпитализированным психопатом, терапевтом и невротической личностью или личностью с проблемами, а также отношения между терапевтом и все увеличивающимся числом так называемых нормальных индивидов, которые обращаются к терапии, чтобы улучшить свою жизнедеятельность или ускорить свое личное развитие.

Это отношения большей частью «один – один». Но следует также подумать о многочисленных отношениях «один – группа», которые также предполагают наличие помогающих отношений. Некоторые управляющие полагают, что их отношения со служащими должны стимулировать их развитие, хотя другие не ставят такой цели. К ним же относятся отношения между руководителем психотерапевтической группы и самой группой, а также отношения между консультантом общины и группой из этой общины. Все чаще помогающие отношения имеются в виду, когда говорят об отношениях между консультантом на производстве и группой управляющих. Возможно, это перечисление указывает на тот факт, что очень многие отношения, в которые вовлечены мы и другие, попадают под категорию отношений, направленных на ускорение развития и более зрелое и правильное функционирование человека.

Роджерс К., 1994

К. Роджерс рассматривает, каким должен быть характер отношений со стороны помогающего человека, чтобы они достигали своих целей. Он выделяет такие свойства отношений, как принятие – демократичность (в отношении родителей и детей), активное личное участие – отношение человек – человек (в отношениях врачей и больных психиатрической клиники), понимание со стороны терапевта, доверие к нему, [30 - Доверию к работникам помогающих профессий посвящена глава 10 в моей недавно вышедшей книге «Психология доверия» (СПб.: Питер, 2013), поэтому я не останавливаюсь в настоящем издании на этом вопросе.] ощущение самостоятельности в решениях (со стороны пациентов психоаналитиков) и т. д. Искажения помогающих отношений, их отсутствие или терапия, построенная на иных принципах, не только не помогают, но нередко наносят определенный вред, считает К. Роджерс.

Если в отношениях с другим человеком мои чувства соответственно осознаются, если никакие чувства, существенные для данного отношения, не спрятаны ни от меня, ни от другого человека, тогда я могу быть почти уверен, что отношения будут помогающими. Выражаясь иначе, если я могу создать помогающие отношения с самим собой (если я смогу осознать и принять мои собственные чувства), тогда имеется большая вероятность, что я смогу сформировать помогающие отношения с другим человеком.

Роджерс К., 1994

8.2. Помогающая деятельность социальных работников

Социальный работник – это специалист, который оказывает помощь в быту, а также моральную и правовую поддержку от государственных социальных служб и органов опеки незащищенным слоям населения: одиноким престарелым гражданам, инвалидам, многодетным матерям, детям-сиротам, людям, страдающим неизлечимыми болезнями, алкоголизмом, наркоманией, беженцам и др. Более того, социальные работники оказывают психологическую поддержку лицам, находящимся в состоянии психической нестабильности, вызванной как объективными (войны, экологические катастрофы, международные конфликты, религиозные разногласия), так и субъективными факторами (трагедии в семье, потеря имущества). Местом работы социального работника являются школы, приюты, дома престарелых, колонии, центры социального обслуживания и т. д.

Социальные работники обычно действуют в ответ на запрос о конкретной помощи со стороны

человека, имеющего реальные ограничения возможностей: инвалида, пожилого человека. Как правило, эта помощь заключается в том, что социальный работник проделывает некоторую работу вместо клиента: помогает приобрести продукты, найти работу или получить пособие.

Значительная доля труда социальных работников – забота о престарелых людях. А это такое занятие, которое требует знаний об их психологических особенностях.

Одна из главных психологических особенностей людей в пожилом возрасте – чувство одиночества. К сожалению, для этого зачастую есть объективные основания: недостаток общения, невнимание со стороны близких, невозможность вести привычный образ жизни и т. п.

Чувство одиночества возникает и из-за разности поколений; пожилым людям трудно найти взаимопонимание с детьми и внуками, трудно ориентироваться в их интересах. А друзей-ровесников становится все меньше и меньше, старикам не с кем поделится своими чувствами или часто они остаются непонятыми. В результате развивается чувство одиночества, которое наносит человеку душевную травму.

Поэтому нередко в отделах социального обеспечения, а также в других учреждениях подобного профиля можно встретить одних и тех же жалобщиков, просителей. В беседе такие люди без конца повторяют рассказ о важных событиях своей жизни. Обращаться к воспоминаниям – характерная особенность пожилого возраста, поэтому хороший работник такого социального учреждения должен помнить об этом и постараться использовать беседу с пожилым посетителем, внимательно выслушивая его для создания нужного контакта. Обладая хорошим психологическим чутьем, он сумеет узнать благодаря воспоминаниям посетителя гораздо больше, чем получил бы из иных источников. Следовательно, совсем не лишне прослушать такие «привычные истории».

Одна из задач работников отделов социального обеспечения на всех уровнях (районном, городском, областном) – устройство стариков в дома престарелых или иные социальные учреждения. При выборе соответствующего учреждения важную роль играют специальные знания, в том числе и по психологии работы с больными людьми. При выдаче направления в дом престарелых должно учитываться не только социальное положение, но и медицинское заключение (результаты медицинского обследования, больничные выписки и пр.). Необходимо подбирать для направления в дом престарелых более гомогенный контингент жильцов, создать более гармоничный коллектив с учетом близости людей по складу характера, уровню культуры и т. п.

Заботой работников отделов социального обеспечения является подготовка пожилых людей к переезду в дом престарелых, если у тех возникает такая необходимость. В этом социальным работникам может оказывать помощь и заведующий домом престарелых. Такая подготовка необходима потому, что большинство стариков неохотно расстаются со своей квартирой, домом, какими бы ужасными ни были их жилищные условия. Предварительная беседа с новым жильцом, обход с ним дома престарелых могут значительно облегчить начало новой жизни.

Еще одна особенность заключается в том, что пожилым людям, как правило, трудно адаптироваться к чему-либо новому. Поэтому немало немощных и больных стариков бегут обратно домой, несмотря на то что убогость этого «дома» может не идти ни в какое сравнение с условиями жизни в доме престарелых. Все это требует от социальных работников понимания, терпеливого разъяснения в личных беседах, занятия с возвратившимися в дом престарелых стариками. Ведь отказ престарелых людей от привычной обстановки, в которой человек провел долгие десятилетия, переезд в дом престарелых с его новыми условиями жизни, коллективом – дело совсем не легкое, требующее много душевных сил.

Сказанное свидетельствует о том, что социальный работник должен иметь как общие социологические знания, так и некоторые прикладные, включающие в себя знание психологии, этики, социологии, экономики, права, медицины. При работе с детьми обязательно педагогическое образование. Однако в целом залогом успеха является получение социально-гуманитарного образования в учебных заведениях.

Профессионально-важные качества. Профессия социального работника в первую очередь требует

высокого уровня гуманности, развитой интуиции, умения сопереживать чужому горю, а также способности вникнуть в каждую конкретную сложившуюся ситуацию и, исходя из обстоятельств, заниматься индивидуальным оказанием необходимых видов социальной помощи. Личностные качества должны также включать порядочность, честность, бескорыстие. Для получения желаемых результатов работник должен быть целеустремленным, трудолюбивым и ответственным. Вместе с этим эмоциональная устойчивость, спокойствие и приятный голос помогут добиться доверия нуждающихся в помощи людей.

8.3. Помогающая деятельность психологов-консультантов [31 - Этот вопрос обстоятельно изложен в работах: М. А. Гулина (2000), В. А. Уоллес, Д. Л. Холл (2003), Л. Б. Шнейдер (2003).]

Задача психолога-консультанта – оказание психологической помощи, спектр проблем в которой чрезвычайно широк (проблемы в семье, школе, личной жизни, конфликты на работе, проблемы выбора профессии и т. д.). [32 - В 1999 г. был создан Центр экстренной психологической помощи МЧС России, работающий в круглосуточном режиме. В Центре создана интернет-приемная. Обычному человеку эта служба знакома по телевизионным объявлениям с указанием номеров «горячей линии», которые появляются в эфире после терактов или наводнений. За годы работы психологи помогли пострадавшим в более чем семидесяти крупных чрезвычайных ситуациях федерального масштаба, участвовали в семнадцати международных гуманитарных операциях. Они также ежедневно выезжают со спасателями на пожары, ДТП, обрушения зданий. Экстренная психологическая помощь сравнима со скорой медицинской: чем быстрее она будет оказана, тем больше шансов, что пострадавший сохранит свое психическое здоровье и вернется к нормальной жизни. Поэтому психологи МЧС прибывают в зону чрезвычайной ситуации одновременно со всеми оперативными службами и работают круглосуточно, так как важно создать нормальную психологическую обстановку, предупредить возникновение массового психоза, паники.] Психологическая помощь – это «деятельность, направленная на поддержку личности в процессе ее становления путем создания условий, стимулирующих проявление способности каждого человека заботиться о себе, раскрывать и реализовывать свои внутренние потенциалы, решать поставленные жизнью задачи» (Кораблина Е. П., 1999). При этом психологическая помощь выражается в создании определенных психологических и организационных условий, стимулирующих проявление способности каждого человека заботиться о себе, раскрывать и реализовывать свой потенциал при решении поставленных жизнью проблем. Задача психолога-консультанта и психотерапевта – сделать жизнь своих клиентов более полнокровной, активизировать их интерес к ней, заботиться о ней и изменять ее (Дж. Бьюдженталь, 1998).

В вопросе, где предлагалось оценить, насколько люди верят в достоверность информации психологов, процентные соотношения ответов распределились следующим образом: 60 % всех опрошенных скорее верят в достоверность информации, получаемой от психологов; 22 % без сомнения верят этой информации; 10 % скорее не верят; 2 % не верят вовсе, а 6 % попросту не знают. Женщины больше верят в достоверность информации (86 %), чем мужчины (71 %).

На вопрос, насколько психолог может помочь в решении ваших проблем, 45 % опрошенных ответили, что «скорее может»; 15 % ответили «может», 33 % ответили «не может», «скорее не может» (среди давших такой ответ большинство мужчины). Женщины больше склонны верить, что психолог может помочь (75 %). Шестьдесят человек из 100 вообще никогда не обращались к психологу, 37 человек – иногда и 3 человека (все – женщины) обращаются к психологу постоянно. Молодые люди обращаются к психологу чаще, чем пожилые.

Девяносто процентов респондентов считает деятельность психолога для общества необходимой или целесообразной, 7 % отрицают ее и 3 % заняли нейтральную позицию. Женщины намного

чаще, чем мужчины, признавали абсолютную целесообразность деятельности психолога; мужчины же чаще отрицали ее целесообразность.

Половина респондентов (в основном женщины) считает работу психологом престижной, большинство мужчин не согласны с этим.

Симанова М. Д., Кострова М. А., 2011

Психолог воспринимается многими людьми как носитель некоторого «тайного» знания, отсутствующего у других людей и могущего оказать помощь в форме советов, готовых рецептов разрешения той или иной проблемы. Однако психолог не всегда дает советы. Обычно правильно заданными вопросами психолог помогает клиенту самому разобраться в своей проблеме. Кроме того, он использует успокаивающие приемы, снижающие остроту негативных переживаний клиента.

Психологическая помощь включает в себя психолого-профилактическую и просветительскую работу, консультирование, психокоррекцию и психотерапию. [33 - Впрочем, такое разделение является довольно условным. Например, М. Брамер и Э. Шостром (1982) рассматривают консультирование и психотерапию как два полюса континуума так называемой терапевтической психологии. К. Роджерс (2000) считает, что термины «консультирование» и «психотерапия» могут быть использованы как взаимозаменяемые, так как успешное консультирование ничем не отличается от успешной психотерапии.]

В своей деятельности психолог-консультант опирается на то или иное направление. Характеристика упоминаемых направлений дана Е. Романовой (2001) в виде сводной таблицы (табл. 8.1).

Психолог действует по запросу клиента, но в отличие от социального работника не выполняет вместо него никакой работы. Он оказывает психологическую поддержку, способствуя тому, чтобы клиент научился справляться с имеющейся у него жизненной ситуацией, максимально используя свои возможности.

Если человек по собственной инициативе обращается к психологу за помощью и психолог соглашается ему помочь, оставаясь при этом в рамках своих профессиональных обязанностей, эта помощь будет заключаться в особым образом построенной беседе – психологической консультации. В контексте консультации психолога принято называть консультантом, а обратившегося человека – клиентом. Такая беседа, как правило, сосредоточена на вопросах, связанных с межличностными отношениями клиента или его отношением к различным аспектам своей жизни.

В зависимости от направления имеются различия в установлении консультативного контакта межу психологом и клиентом (табл. 8.2).

Консультации обретают различное содержание и имеют различную структуру в связи с характером проблемы клиента и его запроса. Пренебрегая нюансами, можно выделить три вида консультирования: информационное, проблемное и кризисное.

1. Информационное консультирование. Бывают ситуации, когда клиент, обратившийся к психологу, нуждается в точной и своевременной информации, которой психолог владеет в силу своего образования и положения. Например, клиент может получить информацию о том, куда он может обратиться по интересующему его вопросу, где расположены те или иные службы, оказывающие социальную помощь. Такого рода консультирование называют информационным.

Таблица 8.1. Современные представления о целях и основных теоретических принципах консультирования

Направление	Цели консультирования	Основные теоретические принципы
Психоаналитическое	Перевести в сознание вытесненный в бессознательное материал; помочь клиенту воспроизвести ранний опыт и проанализировать вытесненные конфликты; реконструировать базисную личность	Сущность человека определяется психической энергией сексуальной природы и опытом раннего детства. Основу структуры личности составляют три инстанции: Ид, Эго и Супер-эго. Поведение мотивируется агрессивными и сексуальными побуждениями. Патология возникает из-за вытесненных в детском возрасте конфликтов. Нормальное развитие основывается на своевременном чередовании стадий сексуального развития и интеграции
Адлерианское	Трансформировать цели жизни клиента; помочь ему сформировать социально значимые цели и скорректировать ошибочную мотивацию посредством обретения чувства равенства с другими людьми	Акцентируется позитивная природа человека. Каждый человек в раннем детстве формирует уникальный стиль жизни, человек творит свою судьбу. Поведение человека мотивируется стремлением к достижению целей и социальным интересом. Жизненные трудности способствуют формированию неблагоприятного стиля жизни. Нормальное развитие личности предполагает адекватные жизненные цели
Терапия поведения	Исправить неадекватное поведение и обучить эффективному поведению	Человек — продукт среды и одновременно ее творец. Поведение формируется в процессе обучения. Нормальному поведению обучают посредством подкрепления и имитации. Проблемы возникают в результате плохого обучения
Рационально-эмоциональная терапия	Устранить «саморазрушающий» подход клиента к жизни и помочь сформировать толерантный и рациональный подход; научить применению научного метода при решении поведенческих и эмоциональных проблем	Человек рождается со склонностью к рациональному мышлению, но одновременно и со склонностью к паралогичности. Он может становиться жертвой иррациональных идей. Жизненные проблемы возникают из-за ошибочных убеждений. В основе нормального поведения лежат рациональное мышление и своевременная коррекция принимаемых решений
Ориентированная на клиента терапия	Создать благоприятный климат консультирования, подходящий для самоисследования и распознавания факторов, мешающих росту личности; поощрять открытость клиента опыту, уверенность в себе, спонтанность	Проблемы возникают при вытеснении некоторых чувств из поля сознания и искажении оценки опыта. Основу психического здоровья составляют соответствие идеального Я реальному Я, достигаемое реализацией потенциала собственной личности, уверенности в себе, спонтанности. Акцентируется позитивная природа человека — свойственное ему врожденное стремление к самореализации
Экзистенциальная терапия	Помочь клиенту осознать свою свободу и собственные возможности; побуждать к принятию ответственности за то, что происходит с ним; идентифицировать блокирующие свободу факторы	Основное внимание уделяется способности человека познавать свой внутренний мир, свободно выбирать свою судьбу, ответственности и экзистенциальной тревоге как основному мотивирующему фактору, поиску уникального смысла в бессмысленном мире, одиночеству и отношениям с другими, временности жизни и проблеме смерти. Нормальное развитие личности основывается на уникальности каждого индивида

Специфика информационного консультирования в том, что человек, обратившийся за помощью, имеет намерение что-то сделать, но ощущает недостаток каких-то знаний, необходимых для реализации этого замысла. Психолога он рассматривает всего лишь как источник информации и намерен нести полную ответственность за ее использование. Если психолог владеет такой информацией или может с помощью специфических профессиональных средств ее получить, если это не противоречит принципам профессиональной этики и убеждениям психолога, он передает ее клиенту. При этом психолог заботится о том, чтобы информация была достоверной, и убеждается, что клиент ее правильно

понял, но не участвует в принятии решения.

Осуществляя информационное консультирование, клинический психолог знакомит лечащего врача-психиатра с результатами обследованного больного; школьный психолог знакомит руководство школы с результатами обследования классного коллектива и т. п.

2. Проблемное консультирование. Довольно часто к психологам обращаются с вопросом: «Скажите, что мне делать?» Обычно в таких случаях человек стоит перед необходимостью принять какое-то важное решение и по некоторым причинам не решается его сделать самостоятельно. Зачастую человек, обратившийся к психологу, не может справиться со своей проблемой не потому, что у него отсутствуют необходимые знания, а потому, что неверно формулирует задачу. В таких случаях психологическая помощь может состоять в психологической поддержке принятия решения. Такое консультирование называется проблемным.

Таблица 8.2. Современные представления о консультативном контакте (Романова Е., 2001)

Направление	Особенности консультативного контакта
Психоаналитическое	Консультант сохраняет личную анонимность, чтобы клиент мог свободно проецировать на него свои чувства. Основное внимание уделяется уменьшению сопротивления, возникающего при анализе реакции переноса клиента, и установлению более рационального контроля. Консультант интерпретирует поставляемый клиентом материал и стремится научить клиента увязывать свое настоящее поведение с событиями прошлого
Адлерианское	Акцентируется разделение ответственности между консультантом и клиентом, обоюдное доверие и уважение, равноценность позиций, установление общих целей консультирования
Терапия поведения	Консультант является активной и директивной стороной; он исполняет роль учителя, тренера, стремясь научить клиента более эффективному поведению. Клиент должен активно апробировать новые способы поведения. Вместо личных отношений между консультантом и клиентом устанавливаются рабочие отношения для выполнения процедур обучения
Рационально-эмоциональная терапия	Консультант выполняет функцию учителя, а клиент — ученика. Личным отношениям консультанта с клиентом не придается значения. Клиент побуждается к пониманию своих проблем и на основе этого понимания — к изменению своего поведения, основываясь на рациональных предпосылках
Ориентированная на клиента терапия	Консультативный контакт составляет сущность процесса консультирования. Особенно подчеркиваются искренность, теплота, эмпатия, уважение, поддержка со стороны консультанта и «передача» этих установок клиенту. Усвоенные во время консультативного контакта навыки клиент переносит на другие отношения
Экзистенциальная терапия	Основная задача консультанта — вжиться в экзистенцию клиента и завязать с ним аутентичную связь. Контактируя с консультантом, клиент раскрывает свою уникальность. Отношения между консультантом и клиентом понимается как контакт «человек—человек», идентичный встрече двух равноценных людей здесь и теперь. Во время консультативного контакта меняются как консультант, так и клиент

У многих людей имеется неверное представление, что работа психолога состоит в «выдаче» рекомендаций: если психологу сообщить исходные данные, то он примет решение и сформулирует его клиенту в готовом виде. Это не так. Проблемное консультирование состоит не в том, чтобы принять оптимальное решение вместо клиента, а в том, чтобы оптимизировать сам процесс решения задачи клиентом: помочь ему точно описать условия, корректно поставить цель, оценить имеющиеся возможности и препятствия, наметить план и перейти к конкретным действиям. Причем, оказывая помощь в решении проблемы, психолог не ищет ответы вместо клиента, а скорее ставит вопросы, помогая клиенту корректно размышлять над своей задачей.

Естественно, оказав помощь в решении проблемы, психолог может оказать и информационную поддержку принятого решения и тогда проблемное консультирование дополняется информационным.

3. Кризисное консультирование. Третий вид консультирования – помощь в переживании психологических кризисов. Психологическим кризисом называют такую ситуацию, в которой жизненные обстоятельства становятся настолько непереносимыми, что возникает ощущение «тупика», «крушения жизни». Обычно эти обстоятельства связаны с каким-то событием, радикально изменившим, перевернувшим жизнь человека. Примерами таких событий могут служить предательство, измена, развод, пережитое физическое или сексуальное насилие, крушение жизненных планов и многое другое.

Важнейшей психологической составляющей кризиса являются сильные разрушающие переживания: отчаяние, депрессия, сильная тревога, гнев, чувство вины и т. д. Порой эти переживания настолько сильны, что человек просто не может здраво размышлять и принимать обдуманные решения. Естественно, что психолог, осуществляющий кризисное консультирование, сосредоточивает свои усилия на помощи клиенту в совладании с разрушающими переживаниями. Иными словами, психолог работает не с содержанием проблемы клиента, а скорее с его состоянием.

После того как человек более или менее справился со своим состоянием, психолог может предложить ему помощь в решении проблемы (проблемную консультацию) или, если это необходимо, информационную поддержку. Однако для того, чтобы эти виды помощи были приняты, совершенно необходимо, чтобы человек адекватно воспринимал свою жизненную ситуацию, понимал свое место в ней и принимал ее такой, какой она является в реальности. Поэтому психологическая поддержка логично предшествует обсуждению острых и далеко не всегда приятных вопросов. Неудивительно, что многие профессиональные психологи чаще всего связывают консультационную практику с собственно оказанием такой поддержки.

Такая помощь осуществляется в форме готовых рецептов разрешения той или иной проблемы, добрых советов, попыток уменьшить остроту переживаемых неприятностей путем внушения или поддержки. Консультант считает, что его услуги нужны потому, что человек не может сам справиться со своими трудностями, он недостаточно умен, не обладает необходимыми знаниями, опытом, он слабый и беспомощный.

Психологическая помощь оказывается в соответствии с убеждением, что человек обретает стойкость не тогда, когда успешно вытесняет или устраняет свои переживания, а когда сознает, что способен их пережить. Консультант считает, что его задача – укрепление способностей клиента самостоятельно разрешать свои проблемы. Он стремится активизировать внутренние ресурсы клиента, чтобы тот сам справился со своими трудностями.

Ошибки, допускаемые психологами-консультантами:

1) психолог заранее знает, что «на самом деле» нужно клиенту, даже если клиент еще не успел рассказать, что у него случилось. Этот психолог, как правило, владеет какой-нибудь чудесной техникой решения проблем и умеет убедить клиента, что именно в освоении этой техники – залог его будущего счастья. Ошибка в том, что люди бывают разные и один и тот же рецепт для большинства клиентов не может быть подходящим;

2) другая крайность – исходить из принципа «клиент всегда прав». В соответствии с этой логикой психолог очень подробно выясняет, что клиент хочет и в чем конкретно будет выражаться это желаемое; затем соответственно всячески способствует точному исполнению желания клиента. Однако осуществление некоторых желаний может быть вредно для клиента;

3) психолог пытается насильно изменить человека. Такое стремление заранее обречено на провал, поскольку люди меняются только тогда, когда они этого хотят и если у них достаточно сил для изменения.

Однако даже если клиент говорит о желании изменить себя, оно может формулироваться на основании неверных предпосылок или не учитывает долговременные перспективы. Кроме того, представления клиентов о том, в чем они нуждаются, могут быть неточными. Выход в том, чтобы определить это вместе с клиентом, обсудив варианты. Просящий о помощи и предлагающий

помощь могут открыто поговорить о том, какие имеются альтернативы, как при этом будет распределяться работа между ними.

В терапии мы зачастую не замечаем, что пациент завидует терапевту: «Вот, моя жизнь не удалась, я так несчастен, а он, посмотрите, – ему так хорошо. Он сидит – получает за это деньги, даже другим помогает!» Пациент испытывает чувство зависти ко многим – и в том числе к терапевту. Конечно, если пациент завидует терапевту, то терапия не приводит к большому успеху. Пациент думает: «Терапевту и так хорошо, а если он поможет мне, ему будет еще лучше. Зачем мне это надо?» В то же время пациенту сложно признать свою зависть, но это возможно, если между пациентом и терапевтом сложились стабильные отношения. Ошибкой со стороны терапевтов является мнение, будто зависть к ним со стороны пациентов – это нечто поверхностное. Бывает, и у самого терапевта возникают проблемы с завистью, следовательно, ему трудно определить зависть и у пациента. В таких ситуациях терапевты стараются просто избегать этого вопроса, что может негативно сказаться на процессе терапии, на установлении доверия. То есть клиент с трудом воспринимает то, что говорит терапевт: если терапевт старается быть терпеливым и спокойным, то пациент считает его «жадным», держащим все в себе, ничего не отдающим; если, наоборот, терапевт много предлагает, то понимания со стороны пациента все равно нет: «Что это вы говорите, я не понимаю к чему вы это клоните?» Пациент всячески старается дать терапевту поменьше оснований для радости, зачастую просто увлекаясь критиканством. Зависть может проявляться и в том, что пациент жадно улавливает все, что говорит терапевт, даже не задумываясь. Таким образом, из-за зависти со стороны пациента терапия может прийти в состояние застоя, не происходит никакого движения, но пациент внутри чувствует себя победителем.

К сожалению, и у терапевта не очень все хорошо из-за этой ситуации переноса и контрпереноса. Он все время чувствует, что на него давят, что он должен сделать что-то хорошее, он злится на пациента, за то, что на него не действуют ничего, даже самые хорошие мысли. Он думает: «Я ведь сказал что-то хорошее, что действительно должно подействовать!» На это пациент: «А-а-а?» Конечно, это злит терапевта. Но очень большая трудность состоит в том, как заговорить об этом и не обидеть пациента. Прежде всего нельзя упрекать пациента, это только окончательно разрушит ваши отношения. Если вы чувствуете, что пациент испытывает зависть к вам или к окружающим, обязательно обратите внимание на чувства пациента, уважайте их, и особенно чувство стыда, которое он испытывает по поводу этой зависти. Не надо его резко разоблачать, допускать, чтобы он остался с завистью один на один, не говорите о зависти деструктивно, не упрекайте его в зависти. Говорите о зависти как о попытке к индивидуализации, о попытке сделать себя полноценным. Интерпретируйте это как защиту себя, как попытку вырасти, стать больше. Если мы вспоминаем о детстве, то речь здесь может идти о защите, посторонней деструктивности. Завистник действительно может стать деструктивным, но это может быть связано с тем, что у него был какой-то негативный опыт, с тем, что он пережил какое-то деструктивное воздействие. Прежде всего речь должна идти о растущей защите от посторонней деструктивности, т. е. речь должна идти не о том, что завистник хочет что-то разрушить, а о том, что что-то в нем не было построено или было разрушено.

По материалам Интернета (У. Лукан)

По результатам исследования Е. В. Барановой (2012), поводами обращения людей к психологу являются семейные проблемы (27,4 %), семейные и супружеские отношения (16,65 %), супружеские конфликты (7,12 %), семейные кризисы (3,35 %), измены и уходы партнеров (2,3 %), разводы (1,95 %), взаимоотношения между поколениями (1,95 %). По поводу детско-родительских отношений консультировалось 32,72 % клиентов (в отношении конфликтов – 11,94 %, проблем подросткового возраста – 8,73 %).

С какими проблемами чаще обращаются за психологической помощью.

Ж. В. Зуевой (1999) показано, что у женщин обращение за психологической помощью определяется несформированностью, размытостью внутриличностной половой идентификации, из-за чего у них возникают внутренние конфликты.

В настоящее время поводом для обращения к психологу за помощью могут быть стрессы, связанные с террористическими актами (Патурина Н. П., 2010).

Психологические особенности психологов. Профессиональные портреты психологов-практиков и психологов-теоретиков одним из первых попытался дать Р. Кеттелл с сотрудниками. И те и другие психологи отличались выраженностью трех шкал: А (готовность к контактам), В (общая интеллектуальность) и N (умение поддерживать контакты). Однако роль этих факторов была разной у психологов-практиков и психологов-теоретиков. У первых ведущая роль принадлежала фактору

А, у вторых – фактору В. Кроме того, у теоретиков роль фактора N была большей, но у практиков большой вес имел еще фактор Н (ненасыщаемость контактами с другими людьми, социальная смелость).

Экспертный опрос психологов, проведенный Н. В. Бачмановой и Н. А. Стафуриной (1985), показал, что ведущим профессионально важным качеством психологов является способность практически решать задачи на общение (талант общения), которая складывается из следующих составляющих:

1) полное и правильное восприятие человека (наблюдательность, быстрая ориентация в ситуации и т. п.);

2) понимание внутренних свойств и особенностей человека (проникновение в его духовный мир, интуиция);

3) способность к сопереживанию (эмпатия, сочувствие, проявление доброты и уважения к человеку, готовность помочь);

4) умение анализировать свое поведение (рефлексия);

5) умение управлять самим собой и процессом общения (самоконтроль).

Психологи должны обладать дружелюбием, общительностью, вежливостью, обходительностью, стремлением понять позицию других, терпеливостью и упорством, энтузиазмом, хорошей памятью, способностью выполнять работу, полную разнообразия.

Н. А. Аминов и М. В. Молоканов (1992) выявили, что те психологи, которые стремятся к практической деятельности, характеризовались выраженностью фактора А (готовность к контактам), фактора Н (умение поддерживать контакты, социальная смелость), фактора С (способность сохранять эмоциональное самообладание в процессе общения), фактора F (способность эмоционально притягивать к себе других людей), фактора В (интеллектуальность), фактора I (высокая чувствительность, облегчающая ориентацию в эмоциональном состоянии клиента), фактора Q1 (склонность к переживанию вины, повышенная ответственность за свои действия), фактора Q4 (фрустрация, или осознание границ своей компетентности), фактора Q2 (индивидуализм и опора на себя при принятии решений).

В сознании потенциальных пациентов психолог-профессионал должен обладать следующими личностными качествами (расположены в порядке убывания представленности): ответственный и великодушный, сотрудничающий и конвенциональный, властный и лидирующий, независимый и доминирующий, прямолинейный и агрессивный, покорный и застенчивый, зависимый и послушный, недоверчивый и скептический.

Как видно из приведенных данных, на первый план в образе идеального психолога испытуемые выдвигают черты деликатности, отзывчивости, заботливости, доброты, способности вселять уверенность, способность к сотрудничеству, доброжелательность, общительность, любезность в обхождении и т. п. Нежелательными для психолога испытуемые отмечают черты недоверия, скептицизма, обидчивости, озлобленности, ревнивости, а также легкой подчиняемости,

покладистости, неуверенности в себе, робости.
Долженко А. А., 2000

Фостер (Foster, 1996) и Гай (Guy, 1987) приводят свой перечень качеств, необходимых психологу-консультанту. Это:

• любознательность и пытливость (люди с такими качествами способны проявлять естественный интерес к другим);

• способность выслушивать (умение использовать слушание в качестве стимулирующего фактора);

• легкость в поддержании разговора (получение удовольствия от словесного обмена);

• эмпатия и понимание (умение поставить себя на место другого человека, даже принадлежащего к другому полу или культуре);

• эмоциональность (свободное проявление эмоций);

• интроспекция (способность видеть и чувствовать свое внутреннее состояние);

• способность к самопожертвованию (готовность отложить собственные дела, чтобы выслушать другого или побеспокоиться в первую очередь о проблемах других людей);

• толерантность к близким отношениям (способность поддерживать близкие отношения);

• комфорт в отношениях с властью (способность признавать власть, сохраняя определенную степень независимости);

• чувство юмора (умение воспринимать неоднозначные стороны жизненных событий и видеть смешное в них).

Эффективно работающие консультанты обладают, по данным исследователей (Cormier, Cormier, 1998), следующими особенностями (помимо упоминавшимся выше):

• интеллектуальная компетентность (желание и умение учиться, а также сообразительность и творческое мышление);

• энергичность (проявление активности на протяжении сессии и при приеме большого числа клиентов);

• гибкость (умение приспосабливать свои действия, отвечая запросам клиентов);

• способность оказывать содействие (поддержка клиентов в принятии ими решений, помощь в приобретении надежды и уверенности);

• наличие доброй воли (желание конструктивно работать в интересах клиентов, тактично поддерживая их независимость);

• уверенность в себе (знание себя, своих установок, ценностей и чувств, способность распознавать, какие факторы и каким образом воздействуют на них).

Уиггинс и Уэсландер (Wiggins, Weslander, 1979) нашли, что высокоэффективные консультанты имели наивысшие показатели по общительности, ориентации на работу с людьми, креативности и имажинитивности.

Е. П. Кораблина (2006) выделяет качества психолога-консультанта, задача которого – помощь в разрешении возникающих у клиентов проблем – это милосердие, дипломатичность, оптимизм. Она же (Кораблина, 2003) приводит сравнительные данные о выраженности смысложизненных ориентаций у представителей различных помогающих профессий (рис. 8.1).

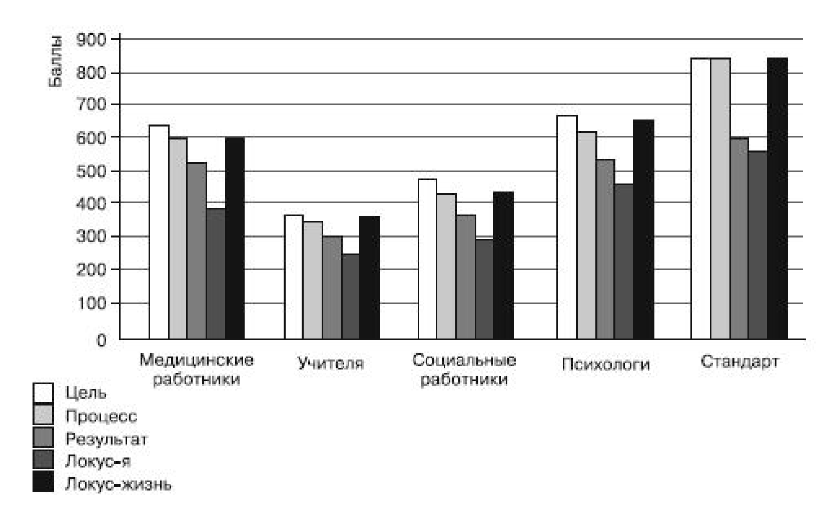


Рис. 8.1. Выраженность смысложизненных ориентаций у помогающих специалистов

Как видно из этих данных, характер соотношения между собой различных смысложизненных ориентаций одинаков независимо от специальности, но у психологов наряду с медиками осмысленность жизни выше, чем у социальных работников и учителей.

Обобщая, можно сказать, что эффективные консультанты должны быть искренними, творческими и сопереживающими. Они должны иметь жизненный опыт, быть «ранеными целителями» (May, Remen, Young, Berland, 1985), т. е. теми, кто пережил страдания, побывал в «шкуре» клиента, и действовать как интуитивно, так и опираясь на результаты научных исследований.

Неуспешные психологи-консультанты обычно имели высокие показатели по шкалам реалистичности (конкретность, формализм) и конвенциональности (организованность, практичность). Препятствуют успешности деятельности психолога-консультанта наличие личных и адаптационных проблем, приводящих к неправильному выбору этой профессии (Guy, 1987):

• эмоциональное расстройство (отдельные люди могут выбирать эту профессию потому, что сами страдают от незалеченной душевной травмы);

• подражание кому-либо (люди проживают события чужой жизни, а не своей собственной);

• одиночество и изолированность (люди, не имеющие друзей, могут пытаться найти их в практике консультирования);

• желание власти (люди могут пытаться преодолеть ощущение страха и беспомощности в собственной жизни через осознание власти над другими);

• потребность в любви (человек может страдать нарциссизмом и претенциозностью и верить, что все проблемы могут быть решены с помощью проявления любви и привязанности);

• замещение недовольства (у людей может сохраняться не снятое чувство крайнего раздражения, и они могут пытаться найти выход своим мыслям и переживаниям в девиантном поведении своих клиентов).

8.4. Помогающая деятельность консультантов телефонной службы доверия

Психологическая помощь, оказываемая телефонной службой доверия, имеет большое значение для современного общества, в котором межличностные контакты зачастую сильно ограничены и людям некогда и не с кем поделиться своими проблемами. Ее можно определить как неотложную психопрофилактическую помощь, применяемую в случаях, не терпящих отлагательств. «Телефон доверия» [34 - В разных странах эти службы называются по-разному. Например, в Испании – «Надежда», в Германии – «Духовная помощь», в Швейцарии – «Протянутая рука», в Австралии – «Линия жизни», в США работают «Кризисные линии», «Горячие линии» и др. В славянских странах закрепилось название «Телефон доверия».] представляется хорошим способом выхода из

таких ситуаций, поскольку оказание психологической помощи по телефону имеет ряд преимуществ. Во-первых, она доступна, так как большинство служб «Телефонов доверия» (ТД) работают ежедневно и круглосуточно, а само обращение по телефону возможно в тех случаях, когда нельзя встретиться с консультантом лично. Во-вторых, консультации по ТД бесплатны. В-третьих, соблюдается анонимность как абонента, так и консультанта и конфиденциальность общения гарантируется.

Кроме того, рассматриваемой службе свойственны (Романова Е., 2001):

• элиминированность, «неявность» психотерапевтического характера телефонной помощи, что повышает чувство безопасности и самооценку (например, у лиц, находящихся в суицидоопасном состоянии);

• возможность прервать контакт в любой момент, что очень привлекательно для лиц, чувствительных к психологической безопасности;

• эффект ограниченной коммуникации, поскольку общение осуществляется по единственному, акустическому каналу, что усиливает вербализацию переживаемой ситуации и тем самым способствует аффективному отреагированию, уменьшает чувство тревоги, а также позволяет в некоторой степени идеализировать психотерапевта, что повышает эффективность психотерапии;

• эффект доверительности: свойство телефонной связи – звучащие в непосредственной близости голоса абонента и консультанта – способствует быстрому формированию доверительной беседы.

Телефонное консультирование возникло в России сравнительно недавно. Первая в СССР служба телефонного консультирования появилась в Москве в 1982 г. К 1991 г. таких организаций в нашей стране насчитывалось уже около 25, они объединились в Российскую ассоциацию телефонов экстренной психологической помощи (РАТЭПП). Сейчас РАТЭПП объединяет уже более 200 членов, и каждый год специалисты, работающие на «Телефонах доверия», отвечают на 150 тысяч звонков.

Основная функция работника службы «Телефона доверия» состоит в том, чтобы оказывать психологическую помощь тем людям, которые обратились в их службу со своими проблемами. Специфика работы консультантов телефонной службы доверия состоит в том, что обращение в большинстве случаев носит разовый характер, следовательно, о результатах консультирования можно говорить лишь условно – обычно психолог не знает, как его разговор с клиентом повлияет на дальнейшую жизнь последнего. Правда, в ряде случаев у работника «Телефона доверия» могут быть несколько «постоянных клиентов», которых они «ведут» на протяжении длительного времени. В таких случаях психолог может назвать свое имя для того, чтобы человек при повторных обращениях мог по своему желанию соединиться с тем же консультантом, с которым он разговаривал ранее.

«Телефоны доверия» бывают как государственные, так и частные, но чаще всего они организуются при различных медицинских центрах (например, наркологических) и центрах психологической реабилитации (например, для жертв насилия). Кроме того, существуют специальные «Телефоны доверия» для подростков.

Профессиональная квалификация является непременным условием работы при телефонном консультировании; в таких службах обычно задействуются люди с психологическим и медицинским образованием, причем в последнее время существует мнение, что в телефонном консультировании должны работать только клинические психологи. В то же время на Западе, например, иногда набирают волонтеров без специальной предварительной подготовки.

Обычно работники службы «Телефона доверия» работают по бригадной системе. Бригада состоит из 5–6 человек, и ее состав не меняется на протяжении долгого времени. В бригаде должен быть не только психолог, но и психиатр, и специалист по детской психологии. Благодаря этому можно «передавать» звонок от одного специалиста к другому в зависимости от специфики проблем клиента (хотя с людьми с ярко выраженными психически расстройствами стараются все же не говорить долго). Кроме того, работники одной бригады при необходимости оказывают друг другу

психологическую помощь.

Режим работы в таких службах приблизительно следующий: бригада работает 12 часов, потом 24 часа отдыхает, затем работает еще 12 часов, после чего отдыхает в течение трех дней.

Обычно каждый консультант работает в отдельной кабинке, где помимо собственно телефонного аппарата и кресла находятся зеркало, расположенное напротив кресла (для того, чтобы консультант мог отслеживать свое поведение и эмоциональные реакции во время разговора), и кровать (ведь провести все 12 часов сидя даже в удобном кресле весьма сложно). Кроме того, у работников службы есть комната отдыха и кухня, которая служит местом сбора и общения.

Большую часть работников телефонов доверия составляют женщины, причем среди них довольно большой процент составляют пожилые люди с богатым жизненным опытом. Мужчин существенно меньше. Важным преимуществом этой профессии является то, что в ней могут работать люди с физическими недостатками (например, слепые). Конечно, непременным условием работы в телефонной консультации является отсутствие дефектов речи (например, заикания). Широкий круг вопросов, с которыми обращаются абоненты, требует от консультанта знаний не только в области прикладной психологии, но и психиатрии, психотерапии, социальной работы. К личным качествам, необходимым человеку для работы в службе телефонного консультирования, прежде всего относятся умение выслушать абонента, вежливость, терпимость, коммуникабельность, хотя строгого отбора в такую службу по каким-то конкретным чертам характера не проводится.

Личные встречи с клиентами не входят в круг профессиональных обязанностей телефонных консультантов, хотя им это и не запрещается.

Для работников этой профессии главными мотивирующими факторами являются желание работать с людьми, возможность помогать им, в то же время не слишком сближаясь с ними из-за отсутствия прямого визуального контакта, удобный для многих график работы, большое разнообразие (в службу телефонного консультирования обращаются очень разные люди с разными проблемами).

Для многих, особенно для пожилых людей, телефон доверия – это возможность компенсировать недостаток общения в обычной жизни.

Чаще всего в службу телефонной консультации обращаются женщины, особенно одинокие. Кроме того, много звонят подростки и пожилые одинокие люди. Звонки от мужчин поступают значительно реже. Иногда звонят и маленькие дети.

Контингент обращающихся самый разнообразный. Структура его в каждом городе своя. Это зависит, по-видимому, от специализации службы, от осведомленности населения о наличии такой услуги и т. д. Так, по данным ТД Арзамаса, больший процент обращаемости приходится на вполне зрелый возраст клиентов обоего пола от 30 до 40 лет – 15,6 %. Мужчины этого возраста обращаются чаще – 79,2 %; в то время как женщины – 20,8 %.

С возрастом потребность в помощи со стороны ТД значительно снижается. Мужчины и женщины старше 50 лет составляют лишь 1, 5 %. Мужчины в два раза чаще женщин прибегают к регулярной психологической помощи по телефону, и это при том, что в целом женщины обращаются на ТД гораздо чаще мужчин. Дети – мальчики и девочки до 12 лет составляют 10 % от числа обратившихся на ТД лиц, подростки 13–16 лет составляют 14,3 %.

Первичные обращения детей и подростков составляют 90 %, а 10 % – повторные и регулярные.

Из абонентов женского пола чаще обращаются подростки в возрасте 13–16 лет и дети до 12 лет, из абонентов мужского пола – лица в возрасте 21–30 лет. Данная закономерность свидетельствует о большей степени общительности девочек-подростков, о более раннем социальном и физиологическом взрослении по сравнению с ровесниками-мальчиками.

Однако эти тенденции, выявленные при анализе данных работы ТД одного из российских городов (Арзамаса), не совпадают с теми, которые отмечают в других городах. Например, телефонная служба психологической помощи Перми отмечает, что примерно 80 % всех обратившихся

составляют клиенты в возрасте 12–18 лет. А по данным телефонной психологической службы Санкт-Петербурга дети составляют 47,3 % обращений. Таким образом, структура контингента очень разнообразна и имеет, как правило, местную специфику.
Романова Е., 2001

Круг проблем, с которыми обращаются абоненты, весьма широк: здоровье, любовные, дружеские и супружеские взаимоотношения, поиск смысла жизни, семейные неурядицы, попытки суицида, проблемы с наркотиками, алкоголем, безработица, неприятие себя, конфликты с родителями, учителями и сверстниками; профессиональные и учебные проблемы (особенно в подростковом возрасте). Зачастую люди хотят просто выговориться или спросить совета. Кроме того, часто звонят люди с психическими заболеваниями.

Терапевтический контакт с абонентом устанавливается посредством четырех последовательных этапов:

• установление контакта, эмоциональное приятие пациента;
• интеллектуальное овладение ситуацией – складывается из структурирования ситуации, раскрытия ее связи с контекстом жизненного пути, «снятия остроты»;
• планирование действий, необходимых для преодоления критической ситуации;
• активная психологическая поддержка.

Правда, эти этапы не всегда могут идти в указанной последовательности.

Если абонент находится в состоянии депрессии и существует опасность суицида, консультант занимает активную директивную позицию. Иная тактика – при кризисных взаимоотношениях в семье, на работе и т. д.; в этом случае беседа ведется недирективно, сообща обсуждается проблема, совместно ищутся пути ее решения, при этом консультант ни в коем случае не дает прямых советов.

Е. Романова отмечает, что для успешной помощи абоненту в телефонной беседе следует соблюдать основные правила:

1) прежде всего нужно дать выход эмоциям клиента;
2) следует меньше говорить самому – больше слушать; собственные эмоции использовать только при постановке вопросов;
3) не навязывать своих мнений, представлений; не обязательно во всем соглашаться, но высказывать свое мнение нужно в такой форме, чтобы было понятно – это только твое мнение, а не закон;
4) не давать готовых рецептов, а вместе искать решение;
5) если решение не удастся найти, попытаться исследовать вопрос, не может ли кто-либо из ближайшего окружения оказать помощь, и только потом порекомендовать обратиться в то или иное учреждение.

Основные правила телефонной беседы

Прежде всего консультант должен помочь клиенту выразить словами вопрос, который его занимает, или проблемную ситуацию, в которой он оказался. Целенаправленными вопросами надо добиться максимальной ясности в восприятии ситуации, осваивая мысли и чувства собеседника. Через какое-то время можно резюмировать полученную информацию. Благодаря этому клиент получает доказательство того, что его внимательно слушали, и одновременно – возможность с большей ясностью увидеть свою проблему как бы со стороны.

Тем временем консультант решает следующий вопрос: что клиент ожидает от разговора, с какой целью он позвонил по «Телефону доверия»? Когда это становится ясным, необходимо попытаться выработать стратегию совместного поиска решения. Эти решения и действия, связанные с ними, должны быть под силу клиенту. Надо развернуть перед ним картину возможных последствий тех или иных решений. Его выбор тем самым будет взвешенным и продуманным.

Романова Е., 2007

Большое значение имеет цель общения: получить информацию, совет или обсудить проблему. В первом случае говорить придется больше консультанту, во втором же – следует говорить меньше, направляя клиента к уяснению проблемы и поиску путей выхода из проблемной ситуации. Большинство бесед этим и заканчивается. Но в некоторых случаях у клиента нет возможности что-либо предпринять. Тогда следует поискать для него поддержку в его ближайшем окружении. И только в том случае, если и это невозможно, допустимо направить его в соответствующее учреждение. Другой возможный исход – установление с ним долгосрочных контактов по телефону по взаимной договоренности.

Работа консультантов «Телефона доверия» сопровождается рядом трудностей. Длительность беседы с абонентом не ограничена (от пары минут до нескольких часов) и зависит исключительно от клиента, который может прекратить беседу, как только захочет. Очевидно, что у психолога такой возможности нет, несмотря на то что некоторые звонки бывают весьма неприятными (иногда, например, «Телефон доверия» воспринимают как аналог службы «секс по телефону»). Поэтому от психолога требуется проявление большого терпения и выдержки.

Консультанту приходится сталкиваться с психологическими, физическими, социокультурными барьерами, имеющимися у абонентов. Клиент часто не способен сформулировать проблему, по поводу которой он звонит, и иногда этому посвящается весь разговор. В то же время в некоторых случаях абоненты находятся в пограничных психических состояниях, и звонок по «Телефону доверия» является для них последней попыткой найти помощь. В такие моменты от психолога требуются умелые и решительные действия, которые зачастую могут предотвратить трагедию: психологу необходимо найти единственно правильные слова, успокоить клиента, заставить его задуматься о том, что он собирается сделать, наконец, просто отговорить его от совершения самоубийства. Все это требует больших затрат консультантами нервной энергии, что ведет к эмоциональному выгоранию консультантов (Семина К. В., 2004).

Еще одним стрессогенным фактором является то, что к психологам поступают звонки от сексуально агрессивных или психически нездоровых абонентов. Одним из способов преодоления этих стрессов является то, что работники одной бригады часто рассказывают друг другу о проведенных разговорах.

Одной из основных проблем тех психологов, которые специализируются именно в этой области, является то, что специально телефонному консультированию нигде не учат, за исключением отдельных платных курсов. А специальной литературы по этой тематике мало. Поэтому работникам «Телефона доверия» приходится опираться на свое базовое психологическое образование, на свои знания по клинической психологии и общей психотерапии.

8.5. Помогающая деятельность учителей и воспитателей

Сущность деятельности педагогов (воспитателей детских дошкольных учреждений, учителей, коррекционных педагогов [35 - Коррекционные педагоги имеют дело с детьми с физическими и психофизиологическими недостатками в развитии: дефектологи работают с детьми, имеющими задержки в психическом развитии, логопеды сосредоточены на исправлении дефектов речи, сурдопедагоги работают со слабослышащими детьми, тифлопедагоги – со слабовидящими и незрячими детьми, олигофренопедагоги – с умственно отсталыми детьми.]) состоит в помощи ребенку сформироваться как личности, получить образование. Поэтому, по мнению М. В. Ерховой (2002), возникла необходимость выделения в профессиональном поведении учителя особого вида поведения, интегрирующего в себе ролевые и личностные возможности педагога и направленного на оказание помощи ребенку в его безопасной адаптации и дальнейшем личностном развитии. Такое поведение определено ею как помогающее поведение учителя. Помогающее поведение

учителя М. В. Ерхова рассматривает как одно из средств педагогической поддержки школьников.

Помогающее поведение учителя, интегрирующее в себе, с одной стороны, помогающее отношение к учащимся и педагогические действия, а с другой – ролевые и личностные возможности учителя, позволяет расширить спектр педагогического влияния на личность ребенка, способствует развитию активной и рефлексивной позиции школьника. Такой подход позволяет не только развивать ролевое и личностное взаимовлияние учителя и школьника, но и обучать педагогов актуализации своих личностных и ролевых возможностей в целях гуманизации отношений с учащимися.

Помогающее поведение учителя, по мнению М. В. Ерховой, может стать индивидуальным стилем его профессионального поведения, направленного не только на поддержку ребенка в проблемной ситуации, но и на развитие глубинного общения с ним, на эффективную трансляцию общественных ценностей, на профилактику антисоциального поведения и др. Помогающее поведение учителя создает условия для безопасных, конструктивных, партнерских отношений с учащимися и при этом активизирует активность ребенка в решении возникших проблем.

Профессиональное поведение учителя, отмечает М. В. Ерхова, становится помогающим, если: а) у учителя сформированы установки на позитивное принятие себя и ученика, на независимость в поступках и суждениях, на открытость окружающему опыту; б) учитель овладел приемами помогающего поведения, выражающими интеграцию его индивидуально-личностного и ролевого потенциалов.

Особенности личности педагогов. Особенностям личности учителя посвящено большое количество исследований (Гоноболин Ф. Н., 1975; Кузьмина Н. В., 1967; Жучева Е. Н., 1983; Журавкова М. В., 1995; Митина Л. М., 1994, 1998, Рогов Е. И., 1996; Баранов А. А., 2002, и др.).

Ф. Н. Гоноболин (1975) одним из первых умозрительно описал некоторые психические качества личности учителей. Прежде всего, он выделяет дидактические способности, которые необходимы для отбора нужного материала из книг и других источников, его реконструирования, делая трудное для детей доступным их пониманию. Затем он выделяет экспрессивные способности, реализуемые в речи, мимике и других формах поведения, и организационные способности, обеспечивающие порядок и дисциплину в классе, продуктивное использование времени урока, создание сплоченного коллектива. К педагогическим способностям Ф. Н. Гоноболин относит педагогическую интуицию (проницательность, догадка без последовательного рассуждения), наблюдательность и внимание учителя, носящее многоплановый характер (способность сосредоточиться на учебном материале и в то же время держать в поле зрения весь класс). Важную роль играет способность учителя быстро ориентироваться в классе, быстро запоминать фамилии учащихся. Ф. Н. Гоноболин пишет также о суггестивных способностях учителя, т. е. способности к внушению, и академических способностях к занятиям тем предметом, который преподает учитель.

Автор выделил и желательные и нежелательные личностные качества учителя. Важными с точки зрения учащихся являются справедливость, человечность, честность, требовательность (но не приводящая к подавлению личности). Противопоказаны учителям раздражительность, нетерпеливость, поспешность делаемых выводов.

Л. А. Регуш (1989) уделяет особое внимание такой педагогической способности, как прогнозирование.

Несмотря на то что изучению психологических особенностей учителей, их профессионально-важным качествам, стилям педагогической деятельности посвящено немалое количество исследований, многие из них страдают одним недостатком: изучаются люди, выбравшие профессию учителя, а не те, кто имеет успехи в педагогической деятельности. Поэтому нет четких критериев, кого следовало бы ориентировать и отбирать в педагогическую профессию и нужно ли вообще в нее отбирать людей.

По данным Р. Ф. Уринг (1983), у учителей выражены следующие факторы (по Р. Кеттеллу): А (ригидность поведения), I (реалистичность и независимость), N (адекватность самооценки), Q2

(склонность к индивидуальным занятиям) и Q4 (уравновешенность, спокойствие).

Изучение Н. А. Аминовым (1988, 1997) психофизиологических и психологических предпосылок педагогических способностей показало, что для имеющих высокий уровень развития педагогических способностей характерны коллективистская направленность, социабельность, смелость, доминантность, социальная адаптированность, эмоциональная устойчивость, самоуверенность и флегматичность. У лиц с высоким уровнем педагогических способностей отмечается слабая и лабильная нервная система. Обладающие низким уровнем педагогических способностей имеют противоположные характеристики: выраженный индивидуализм, самодостаточность, робость, конформность, они социально дезадаптированы, эмоционально нестабильны, склонны к чувству вины, холеричны.

Особенности эмоциональной сферы педагогов. Среди различных особенностей личности учителей лучше всего изучена их эмоциональность. И это не случайно. Как отмечает М. И. Педаяс (1979), эмоциональность учителя является важнейшим фактором воздействия и взаимодействия в учебно-воспитательной работе; от нее зависит успех эмоционального воздействия, она мобилизует учащихся, побуждает их к действиям, активизирует их интеллектуальную активность. В связи с этим учитель должен обладать не только эмоциональной устойчивостью (Митина Л. М., 1992; Баранов А. А., 2002), но и эмоциональной гибкостью (Митина Л. М., Асмаковец Е. С., 2001).

Т. Г. Сырицо (1997) выявлено, что самая высокая эмоциональность выявлена у учителей начальных классов, что можно связать с особенностью контингента учащихся, с которым они работают, его отзывчивостью и непосредственностью в выражении своих чувств.

Выявлены различия между учителями, преподающими разные предметы. У учителей физкультуры, трудового обучения и пения общая эмоциональность выражена больше, чем у учителей, преподающих гуманитарные и естественные дисциплины, что может зависеть от необходимости более строгого, точного и «сухого» изложения учебного материала.

По данным Н. А. Аминова (1988), эмоциональная устойчивость является профессионально важным качеством учителя.

В исследовании А. А. Баранова (2002) было установлено, что успешные учителя по сравнению с неуспешными обладают меньшей депрессивностью, раздражительностью, застенчивостью, эмоциональной лабильностью (тревожностью) и большей психологической устойчивостью.

Учителя – классные руководители. Р. Л. Кричевский и М. Р. Битянова (1988) в качестве критерия успешности работы классных руководителей выбрали удовлетворенность учащихся старших классов коллективом. Выявлено, что эта удовлетворенность тем выше, чем более выражены у классного руководителя такие личностные характеристики, как развитый интеллект, рассудительность и серьезность, доверие и открытость в общении, гибкость в отношениях, адекватность восприятия действительности, уверенность в себе, отсутствие стремления к авторитарности, приверженность к коллективному принятию решений, умеренный контроль за собственными эмоциями и поведением, невысокая эмоциональная напряженность, адекватность самооценки.

Опрос абитуриентов и студентов педагогического института, проведенный И. М. Юсуповым (1993), показал, что среди многих профессионально важных для учителя качеств они ставят эмпатийность на первое место. У молодых учителей со стажем до пяти лет значимость этой эмоциональной характеристики учителя возрастает еще больше. Лишь у опытных учителей со стажем шесть лет и больше эмпатия занимает второе место, уступая по значимости профессиональным знаниям и интеллекту.

Эмпатия. По данным С. П. Ивановой (2000), уровень эмпатийности у учителей – практических психологов к родителям, старикам и животным выше, чем у учителей-предметников; по отношению к детям и литературным героям – одинаковый, а по отношению к незнакомым людям – ниже (рис. 8.2). Учителя, получающие второе образование практического психолога, по отношению ко всем объектам имеют более высокую эмпатийность, чем учителя-предметники. Меньше всего

эмпатийность выражена у студентов и выпускников педагогического вуза.

Важным профессиональным качеством педагога является проницательность.

А. А. Борисова (1982) выявила, что это качество связано с эмоциональной сферой человека. Лица с низкой проницательностью чаще всего бывают «гипоэмотивными», имеющими низкие баллы по всем трем модальностям (радость, гнев, страх), а также «боязливыми», имеющими высокий балл по эмоции страха, и «гневливыми», имеющими высокий балл эмоции гнева. Таким образом, данные А. А. Борисовой свидетельствуют о том, что для нормального функционирования психологической проницательности необходима достаточная выраженность эмоциональности.

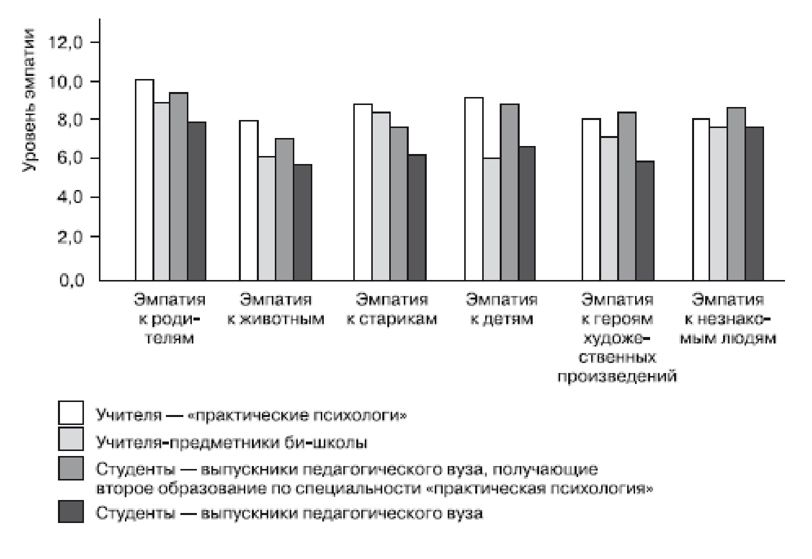


Рис. 8.2. Уровень развития эмпатии у учителей и студентов педагогического вуза

Что касается структуры эмпатии по В. В. Бойко, то, по данным С. П. Ивановой, у учителей более выражен рациональный канал эмпатии, а у студентов – эмоциональный канал. Интуитивный канал выражен у тех и других приблизительно одинаково (рис. 8.3).

Недостатки в развитии эмоциональной сферы у тех же обследованных выражены тоже довольно явственно (рис. 8.4). У учителей по сравнению со студентами эмоции менее выражены, а студенты в большей мере склонны проявлять негативные эмоции и хуже умеют адекватно проявлять эмоции.

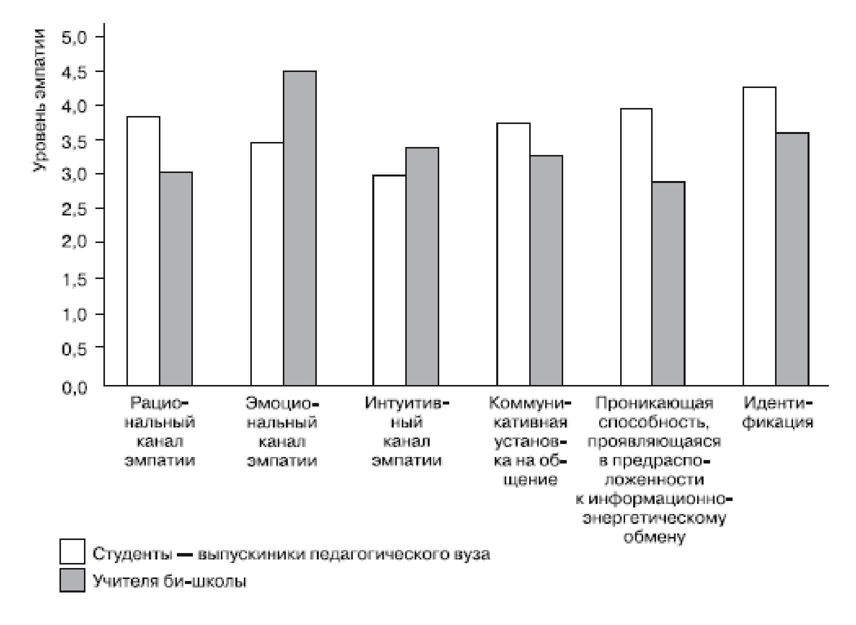


Рис. 8.3. Выраженность каналов эмпатии у учителей и студентов педагогического вуза

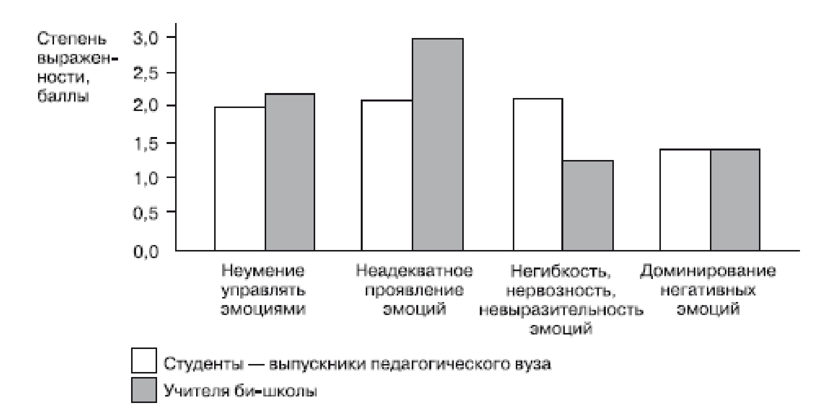


Рис. 8.4. Выраженность недостатков в развитии эмоциональной сферы учителей и студентов педагогического вуза

Успешность взаимодействия учителей с учащимися зависит не только от эмпатийности первых, но и от социального статуса и особенностей личности вторых. Среди трех типов педагогов, выделенных Р. Бушем (Busch, 1973), имеются учителя, ориентированные на личность учащихся. Их особенностью является высокая эмпатичность, коммуникабельность. Оказалось, что оптимальное взаимодействие этих учителей имеется только с отверженными учениками. С другими учащимися – активными и общительными, принятыми коллективом и т. п. – у этих учителей могут возникать не только не оптимальные, но даже конфликтные отношения (Zaborowski, 1973). Отсюда можно предположить, что эмпатичные нужны в основном страждущим, нуждающимся в сочувствии, поддержке, помощи. Других же высокая эмпатичность объекта взаимодействия, его чрезмерная заботливость, участливость может и раздражать.

Сотрудники детских домов. В исследовании А. Х. Пашиной (1995) выявлено, что у большей части сотрудников детских домов доминируют отрицательные эмоции (печаль и страх). У 75 % от всей выборки уровень личностной и ситуативной тревожности оказался выше нормы. Отмечен высокий уровень проявления эмоциональности при общении с воспитанниками. Выявлена низкая способность к адекватному опознаванию вида эмоционального переживания человека по его голосу (т. е. слабо развит эмоциональный слух). Различия в эмоциональной сфере между сотрудниками детского дома и учителями школ, выявленные Пашиной, представлены в табл. 8.3.

Таблица 8.3. Количество лиц (%), показавших отклонения от нормы по ряду характеристик эмоциональной сферы

Показатели	Сотрудники детского дома	Учителя школы	Выпускники педагогического вуза
Эмпатия	11	16	31
Социальная эмоциональность	63	60	56
Социальная пластичность	54	24	33
Тревожность	65	52	50
Эмоциональный слух	74	40	22
Распознают менее трех эмоций	39	28	7

На фоне большей «эмоциональной глухоты» сотрудников детского дома у них проявляются и другие особенности в опознавании конкретных эмоций. Они реже по сравнению с учителями школ опознают радость, страх и особенно гнев, а также нейтральный фон (табл. 8.4).

Таблица 8.4. Количество испытуемых (%), правильно опознавших предъявленные эмоции

Педагоги	Нейтральный фон	Радость	Печаль	Страх	Гнев
Детского дома	74	67	48	52	17
Школы	96	79	44	60	52

С увеличением стажа работы в детском доме деформация эмоциональной сферы сотрудников возрастает. Примечательно при этом, что между сотрудниками детского дома и их воспитанниками обнаруживается большее

сходство в эмоциональной сфере, чем между сотрудниками и учителями школы.

8.6. Психологические аспекты работы няней в семье

Известно, что многие обеспеченные семьи склонны для заботы о своих детях прибегать к услугам няни. Человеку, устраивающемуся на такую работу, важно понимать, что в психологическом плане эта деятельность существенно отличается от работы воспитателя в дошкольном учреждении, преподавателя в школе и другой работы с детьми в государственной или частной организации.

Первый психологический фактор, с которым претендент на роль няни может столкнуться, – недоверие нанимателя.

Нанимающемуся нужно быть готовым к тому, что его станут проверять. Причина этого заключается прежде всего в заботе о безопасности детей. Ведь иногда на рынке труда встречаются няни с фальшивыми рекомендациями. Наниматели попросят предъявить паспорт, перепишут все его данные или сделают ксерокопии страниц. Документы об образовании, трудовая книжка и рекомендации, так же как и предоставленная нанимающимся информация о состоянии здоровья (справки от терапевта, результаты анализов, медицинская книжка), могут быть подвергнуты тщательной проверке со стороны работодателя. Поэтому во избежание психологического дискомфорта у обеих сторон целесообразно на первой же встрече самому нанимающемуся предложить просмотреть свои документы и справки. Это повысит доверие будущего работодателя к нанимающемуся.

Нанимающемуся может быть предложено заново пройти обследование в медучреждении, которому доверяет работодатель. При этом расходы на медицинские процедуры и анализы должна оплатить нанимающая семья.

Иногда семьи устанавливают в доме камеры видеонаблюдения. Наниматели могут сообщить о факте установки камер или о намерении это сделать, а могут и не сообщить. Иногда такое заявление служит своеобразной проверкой; работодателю бывает достаточно согласия нанимающегося на работу под видеокамерой, а в реальности аппаратуру не ставят.

Второй психологический фактор – наличие конфликтных ситуаций, требующих от няни выдержки.

Работая в семье, няне придется столкнуться с тем, что при возникающих разногласиях, связанных с выполнением должностных обязанностей, пожаловаться ей будет некому. У нее будет один начальник – наниматель. По этой же причине зачастую ей бесполезно сетовать на несправедливое или некорректное отношение со стороны членов семьи. Чтобы иметь возможность нормального диалога с нанимателями, нужно прописать права и обязанности при заключении договора с нанимателем.

В некоторых семьях можно столкнуться с довольно пренебрежительным отношением со стороны нанимателя. Если няня раньше работала в образовательных учреждениях, где принято уважительное отношение к сотрудникам, факт отношения «сверху вниз» может стать серьезной психологической проблемой. Нередки случаи, когда именно высокий профессионализм становится залогом того, что отношение к няне «как к прислуге» может исчезнуть.

Даже няня – профессионал в воспитании детей, гордящаяся профильным педагогическим вузом, иногда вынуждена выслушивать поучения и реагировать на замечания начинающей мамы. Если психологические трения зайдут слишком далеко, лучшим выходом будет поиск другой семьи, в которой опыт няни по уходу за малышами будет оценен по достоинству.

Во время работы няня может столкнуться с противоречивыми требованиями и инструкциями, получаемыми от разных членов семьи, например молодой мамы и бабушки или матери и отца ребенка. К примеру, кто-то из них будет настаивать на том, чтобы не «кутать» ребенка, другой же, напротив, будет обвинять няню в том, что ребенок слишком легко одет.

Соглашаясь на работу в семье, нужно при собеседовании обратить внимание на совпадение

взглядов на воспитание детей с нанимателем. Это значительно облегчит работу няни, позволит избежать многих конфликтов. Работа няней в семье предполагает взаимодействие не только с ребенком, но и с его семьей. Общение может быть не всегда приятным, поэтому няне нужно быть готовой к напряженным ситуациям.

8.7. Психологические аспекты помогающей деятельности социальных педагогов

Имеются различные определения социальной педагогики как научной дисциплины и как направления практической деятельности:

• социальная педагогика – это научная дисциплина, раскрывающая социальную функцию общей педагогики и исследующая воспитательный процесс во всех возрастных группах (Х. Мискес);

• социальная педагогика – это наука о воспитательных влияниях социальной среды (В. Д. Семенов);

• смысл социальной педагогики – помощь молодежи в быстрой адаптации к социальной системе, противостоянии негативным отклонениям от норм поведения (Е. Молленхауер).

Отсюда видно, что социальная педагогика имеет своим приоритетом воспитательные, а не чисто дидактические или методологические воздействия на человека, осуществление профилактической работы с различными категориями людей, нуждающихся в социальной поддержке и помощи, в том числе и с делинквентами.

Социальная педагогика как социальная практика – отрасль педагогики, осуществляющая социальное воспитание всех возрастных групп и социальных категорий людей в организациях как специально для этого созданных (учреждения для лечения и содержания инвалидов, воспитания сирот, перевоспитания правонарушителей и т. п.), так и в тех, для которых воспитание не является основной функцией (предприятия, воинские части).

Профессиональная деятельность социального педагога обширна и имеет много задач. Работая с детьми, социальный педагог, с одной стороны, выполняет функцию психолога, работающего с детьми, имеющими психические, умственные и серьезные психологические нарушения в развитии; на плечи социального психолога также возложены обязанности консультирования родителей, воспитывающих таких детей, их учителей, одноклассников; с другой стороны, социальный педагог должен следить за соблюдением прав ребенка как в семье, так и вне семьи (в школах, детских садах и др.), т. е. разрешать проблемные ситуации, когда права несовершеннолетних каким-либо образом нарушаются; кроме того, социальный педагог имеет право инициировать возбуждение судебных дел по лишению недобросовестных и неблагополучных родителей родительских прав.

В задачи социального педагога входит работа с родителями и воспитателями (педагогами) по их просвещению в вопросах, связанных с существующими и возможными проблемами детей; проведение воспитательных бесед и мероприятий с детьми разных возрастов, разного уровня умственного и физического развития, социального положения.

Социальные педагоги призваны сформировать навыки просоциального поведения у лиц, которые в силу определенных причин не следуют социальным нормам. Необходимо заметить, что лица с девиантным поведением в основной своей массе не обращаются с просьбой о помощи. Поэтому социальные педагоги в отличие от вышеописанных групп специалистов не ждут обращения, а осуществляют активное вмешательство в дела групп населения, ведущих социально неодобряемый образ жизни, по инициативе представителя заинтересованной организации.

Особый аспект деятельности социальных педагогов состоит в работе с воспитанниками детских домов. Ведь судьба выпускников детских домов и сирот часто бывает трагична: среди них до 30 % становятся «бомжами», до 20 – преступниками, до 10 % – оканчивают жизнь самоубийством. Одни факторы, приводящие человека к числу жертв неблагоприятных условий социализации, имеют постоянный характер (сиротство, инвалидность), другие проявляются на определенном возрастном этапе (социальная дезадаптация, алкоголизм, наркомания); одни – неустранимы (инвалидность),

другие могут быть предотвращены или изменены (противоправное поведение).

Профессиональной задачей социальных педагогов является не наказание за девиантное поведение, а профилактика и социальная реабилитация – вовлечение в здоровый образ жизни. История педагогики дает основания утверждать, что такая помощь может быть вполне успешной, и примером тому является деятельность

А. С. Макаренко – выдающегося отечественного специалиста по работе с девиантными подростками.

Надо заметить, что такая работа чрезвычайно сложна и почти не поддается алгоритмизации: это скорее искусство, чем наука. В то же время она должна базироваться на знании психологии, в особенности детской, социальной и психологии личности; на компетенциях в правовых и законодательных вопросах, напрямую касающихся детско-родительских отношений, проблем; на знании прав, обязанностей и ответственности несовершеннолетних в случае совершения преступлений. Поэтому социальному педагогу необходимо наличие среднего специального или высшего профильного образования по специальности «Социальная педагогика».

Местами работы социального педагога являются подразделения организаций по социальной защите населения, детские сады, школы, детские приюты, детские дома.

8.8. Психологические аспекты помогающей деятельности медицинских работников

От того, как сложатся отношения между медицинским работником и больным, во многом зависит эффективность лечения. Предпосылками возникновения положительных отношений и доверия между медицинскими работниками и больными являются квалификация, опыт и искусство врача и медицинской сестры, общая атмосфера медицинского учреждения, поведение всех его работников начиная с работников регистрации. Затрудняют этот процесс различия позиций, точек зрения врача и больного. Как пишут Р. Конечный и М. Боухал (1974), «врач склонен искать прежде всего объективные признаки заболевания. Он старается ограничить анамнез до определения предпосылок для дальнейшего соматического исследования. Для больного же в центре внимания и интересов всегда стоит его субъективное, личное переживание болезни. Врач должен рассматривать эти субъективные переживания как реальные факторы, уловить переживания больного, понять и оценить их, искать их причины, поддержать их положительные стороны и использовать их для содействия больному при обследовании и лечении. Различия между точкой зрения врача и больного закономерны и предопределены их различной позицией в данной ситуации, различными ролями. Однако врач обязан следить за тем, чтобы эти различия не перешли в более глубокие и стойкие противоречия, которые ставили бы под угрозу взаимоотношения медицинского персонала и больных и тем самым затрудняли бы оказание помощи больному» (с. 188–189). При общении и взаимодействии с больным врач должен руководствоваться правилом, что лечить надо не болезнь, а больного.

Конфликты возникают не из-за того, что медицинский персонал плохо знает свое дело, а потому, что не учитываются психологические особенности пациентов – их характер, интеллект, нравственные качества, индивидуальные показатели здоровья, отношение к болезни, их пожелания.

Создание положительных взаимоотношений врача и больного. Для создания понимания и положительных отношений между врачом и больным важно первое впечатление больного о принимающем его или лечащем враче. Здесь больными учитывается все: мимика, жестикуляция, тон голоса, внешний вид врача. Если больной видит врача неопрятного, невыспавшегося, то он теряет веру, считая, что человек, не способный позаботиться о себе, не может заботиться о других и быть надежным в своей работе. При первом контакте с врачом у больного должно создаться впечатление, что врач понимает больного и хочет ему помочь. При этом врачу следует учитывать, в каком состоянии пришел к нему на прием больной. Напряженность, недовольство больного, который был вынужден добираться к врачу неудобным транспортом и который долго ждал своей

очереди в приемной, не должны настраивать врача на враждебное отношение к больному.

Первое впечатление больного о враче может сложиться под влиянием эффекта трансфера (переноса), о котором писал З. Фрейд. Согласно этому эффекту, врач подсознательно может напоминать больному какую-нибудь эмоционально значимую личность из его детства, например отца или мать. В зависимости от того, какие у больного были отношения с отцом (или матерью), в отношении врача проявится та же тенденция – либо положительная (доверие к врачу), либо отрицательная (подозрительность, враждебность).

Но и отношение врача к больному, проявление к нему симпатии или антипатии может зависеть от переноса эстетического стереотипа. Красивые люди скорее вызывают симпатию и доверие, чем некрасивые. Поэтому внешне симпатичный больной вызывает у врача большую симпатию, даже если в действительности он требует меньшей помощи, чем больной, возбуждающий своим внешним видом антипатию.

Врач не должен показывать больному всем своим поведением, что он торопится, что у него на приеме много больных. Проявляя терпение и такт, он должен дать больному высказаться о его переживаниях, проблемах, жалобах, опасениях, иначе больной будет жаловаться, что врач его «вообще не выслушал» (некоторые больные в таких ситуациях склонны полагать, что не были обследованы «как следует», хотя и были сделаны все необходимые мероприятия, что их личностями «пренебрегают»). Большая необходимость дать выговорится относится не к экстравертам, а к интровертам, поскольку они скрытны, несмелы, преувеличенно скромны и поэтому скрывают свои проблемы, жалобы, а иногда и симптомы заболевания, в результате чего врач получает лишь поверхностную информацию.

Важным фактором установления понимания между больным и врачом является доверие первого ко второму. Оно определяется профессиональным статусом врача, его возрастом (более старший кажется и более опытным, знающим), внешним видом (солидная комплекция, в очках), видом услуг, оказываемых врачом, – платные или бесплатные (в первом случае доверие больше). Манера поведения врача тоже оказывает влияние на возникновение к нему доверия больного. Доверие возникает легче, если врач спокоен и уверен, но не надменен, если манера его поведения быстрая, решительная, настойчивая и сопровождается человеческим участием и деликатностью.

Больной теряет доверие, а медицинский работник теряет авторитет в том случае, если у больного создается впечатление, что медицинский работник является тем, что называют «плохой человек». Такое впечатление может возникнуть из различных наблюдений. Например, больной слышит, как медицинский работник плохо говорит о своих коллегах, видит, как он надменно относится к подчиненным и подхалимно – к начальству, замечает, как он берет в свое пользование что-нибудь из казенного инвентаря или пищу, предназначенную для больных, наблюдает в нем проявления тщеславия, недоступности критике, болтливости, злорадства. Тщеславность проявляется, например, в том, что врач не просит о консультации более опытного коллегу или преувеличивает больному тяжесть его заболевания, чтобы получить после выздоровления больного большее признание и восхищение. Более серьезные личные недостатки медицинского работника могут привести больного к предположению, что врач или сестра с такими качествами не будут добросовестными и надежными и при исполнении своих служебных обязанностей.
Конечный Р., Боухал М., 1974

Давно установлено, что этически правильное профессиональное поведение врача, его личные нравственные качества положительно сказываются на результатах лечения больного. Это связано с проблемой доверия больного врачу. Личная нравственность врача снимает опасения больного и создает условия психологической безопасности в процессе лечения. Отсюда в медицинской деонтологии большое место уделяется нравственному облику личности врача (Иванов Р С., 1990).

Веселова Е. К., 2002

Развитие положительных взаимоотношений врача с больными может осложняться наличием у последнего неблагоприятных черт характера (несдержанности, избыточной эмоциональности, замкнутости).

Выделяют несколько типов личности врачей, которые определяют особенности его общения и взаимоотношения с больными (Конечный Р., Боухал М., 1974).

Личность безапелляционного типа обладает чрезмерным самомнением, высказывает свое мнение в безапелляционной манере, заменяя предположение, вероятность полной уверенностью. Такие врачи легко внушают больному свои мнения и взгляды. Самоуверенность и недостаточное самообладание приводят к тому, что врач при больном открыто критикует своих коллег, лечивших больного раньше. В результате вызывает недоверие больного как к лечению, так и обследованию. Самоуверенный врач злоупотребляет своей властью над больным, переносит на него свои недовольство и гнев, первоначально возникший в других ситуациях, делая из больного «козла отпущения». Врача может раздражать и то, что, несмотря на все его усилия, состояние больного не улучшается. И тогда сознательно и бессознательно он считает виноватым в этом больного.

Другой тип личности врача – неуверенный и сомневающийся. Больной расценивает колебания врача как доказательство тяжести и даже неизлечимости его болезни. Врач может усиливать это впечатление, если размышляет вслух, говорит больному о всех возможных диагнозах, оставляет больного вследствие размышлений без лечения.

Л. А. Цветкова (1994) показала, что для неуспешных врачей характерны следующие отрицательные особенности: низкая эмпатийность, заниженное отношение к людям как ценности, отрицательная направленность интеракции, игнорирование психологического состояния пациента, отсутствие отношения к пациенту как активному соучастнику лечения, отсутствие готовности прийти на помощь.

Спецификой общения врачей с больными является то, что во многих случаях они вынуждены сообщать больному малую дозу правды о тяжести неизлечимого заболевания и прогнозе на будущее, т. е. манипулировать больным ради того, чтобы не вызвать у больного тяжелое психическое потрясение. Ведь многие люди, узнав о неизлечимости своей болезни, впадают в депрессию, бросают творческую работу, начинают злоупотреблять алкоголем. Известны и случаи суицида.

Однако сокрытие правды имеет и отрицательные стороны: больной ведет себя неадекватно и несоответственно своему состоянию – пренебрегает лечением, может вступить в брак, провести какие-либо финансовые мероприятия, поскольку он рассчитывает на выздоровление. Поэтому среди врачей имеется и такое мнение, что врач должен сообщить больному правду о неблагоприятном прогнозе. Это оправданно в тех случаях, когда, например, больной все равно догадается об имеющемся заболевании по проводимым с ним медицинским процедурам, поскольку многие люди уже имеют определенные знания в области медицины. Естественно, сообщая больному о неблагоприятном диагнозе, врач должен оставлять больному надежду на выздоровление или на то, что с этим диагнозом люди живут долго.

Взаимоотношения медицинской сестры и больного. Медицинская сестра в стационарах проводит в контактах с больными значительно больше времени, чем врач. Если врач в переносном смысле выполняет роль «отца», то медсестра выполняет роль «матери», ухаживая за больными. Недаром в прежние времена ее называли сестрой милосердия. Поэтому самочувствие больного в больнице во многом зависит от его отношений с медицинской сестрой, а не только от добросовестного выполнения ею своих прямых обязанностей.

Как отмечают Р. Конечный и М. Боухал (1974), «в развитии взаимоотношений медицинской сестры и больного иногда возникает опасность несоблюдения определенной необходимой дистанции, появление стремления к флирту или к беспомощному сочувствию. Некоторые

медицинские сестры ухудшают свое положение по отношению к больным неконтролируемой болтливостью и тем самым вносят конфликтные элементы во взаимоотношения больных. Медицинская сестра должна уметь проявить понимание трудностей и проблем больного, но не должна стремиться решать эти проблемы» (с. 240).

И. Гарди (Hardy, 1972) выделил типы медицинских сестер в зависимости от их отношения к работе:

1) практический тип, отличающийся строгостью и забывающий о человеческой стороне больного;

2) артистический тип, отличающийся аффектированным поведением; такая медицинская сестра старается произвести впечатление на больного, стремится быть важной;

3) нервный тип: сестре кажется, что ее усилия не признаются, раздражена, поэтому больные чувствуют себя при ней неспокойно;

4) мужской тип: медицинская сестра самоуверенная, решительная, больные говорят, что ведет она себя как «военная»;

5) материнский тип: заботливая, имеет с больными хорошие отношения, в общем, «милая сестричка».

Патронажная сестра (сиделка). Обязанности патронажной сестры – забота о лежачих и ограниченных в передвижении людях. В обязанности патронажной сестры (услуги сиделки по уходу за пожилыми людьми) входят не только гигиенические процедуры, контроль за приемом лекарств, измерение артериального давления, приготовление пищи, кормление, сопровождение на прогулки и т. д., но и создание благоприятной психологической атмосферы для подопечного.

Патронажная сестра может встретиться с недоверием, подозрительностью, нередко ее обвиняют в нечестности в связи с имеющейся у подопечных навязчивой идеи об обкрадывании. Все это указывает, насколько важно соответственно готовить патронажных сестер, работающих с престарелыми, тщательно подбирать их с учетом их психологической устойчивости, толерантности. Патронажные сестры должны хорошо знать стариков своего участка. Уход за ними в полной мере зависит от тех отношений, которые сложатся между патронажной сестрой и ее подопечными, от их психологической совместимости. Поддержание хороших отношений не менее важно, чем выполнение самих задач по уходу. Если возникают конфликты, соответствующее поведение, терпеливое выслушивание обеих сторон специалистом отдела социального обеспечения играет важную роль в их разрешении.

Консерватизм, разница в культурном уровне подопечных, ослабление их умственных способностей могут создать серьезные трудности для деятельности патронажной сестры. Подопечный может препятствовать поддержанию чистоты, отказываться мыться, умываться и др.

Профессионально важные качества. М. В. Клищевской и Г. Н. Солнцевой (1999), Л. А. Цветковой (1994), Б. А. Ясько (2004) выявлены некоторые профессионально важные качества врачей. Это волевые качества, высокая работоспособность, наблюдательность, коммуникативность, развитость тонкой моторики, мышление.

Б. Д. Карвасарский (2002) отмечает необходимость наличия у врача коммуникативной компетентности, которая обеспечивает взаимопонимание, доверие в отношениях. Среди психологических характеристик, формирующих коммуникативную компетентность, он выделяет аффилиацию, эмоциональную стабильность, эмпатию, сензитивность к отвержению. Снижают коммуникативную компетентность врача его высокая тревожность, глубокая интровертированность, депрессивность. Препятствуют налаживанию контакта и негативно влияют на лечебный процесс невротические черты личности врача (Шварцзайд Е. Е., 1994).

Л. А. Верещагина и А. Перова (2005) отмечают, что, судя по литературным данным, для военных хирургов характерны такие профессионально важные качества, как наблюдательность, развитые мнемические свойства (быстрота запоминания, его прочность и полнота), высокая концентрация внимания, ответственность, эмпатия. На основании оценок, данных военными хирургами со стажем

не менее двадцати лет, авторы выделили следующие качества (в порядке убывания значимости):

- ответственность и профессиональная компетентность;
- мыслительные свойства (умение принять правильное решение при недостатке информации, умение понять суть взаимосвязей, присущих проблеме и пр.);
- аттенционные свойства (умение подмечать незначительные изменения в исследуемом объекте, умение сосредоточивать внимание на одном объекте и др.);
- эмпатия (сопереживание, сочувствие);
- психомоторные качества (быстрота и точность движений пальцев рук);
- память;
- воля;
- острота зрения;
- коммуникативность.

По данным А. М. Василькова и С. С. Иванова (1997), устойчивая мотивация к профессии военного врача наблюдается у курсантов, имеющих социальную интро-вертированность, склонность к личностным социально одобряемым достижениям и ригидности установок, а также отсутствие предрасположенности к демонстративному типу поведения и неискренности.

А. М. Васильков с соавторами (2001) отмечают, что определяющее значение для выраженности у врачей профессионально важных качеств (ПВК) имеет процесс овладения врачебной специальностью. В связи с этим они отмечают следующие закономерности развития ПВК: 1) наблюдается увеличение значимости качеств мышления; 2) возрастает значение профессиональных умений; 3) снижается значение качеств, определяющих работоспособность в экстремальных условиях.

Для стоматологов по характеристикам, приведенным японскими исследователями (Fukuyama,1982) в профориентационных анкетах, характерны следующие особенности: смелость, быстрота и тщательность в работе, быстрота действий в непредвиденных ситуациях, ловкость пальцев.

Для врачей-терапевтов Л. А. Лещинский (1987) выделяет следующие профессионально-важные качества: увлеченность своей специальностью; активный гуманизм независимо от наличия антипатии; желание делать добро; чувство долга; способность к состраданию; доброта и любовь к людям; умение вызывать доверие у пациентов; готовность облегчить страдания; выдержка, терпимость по отношению к пациентам; коммуникативность; готовность к самопожертвованию; деловой педантизм; ответственность за результаты лечения; желание самосовершенствоваться в профессии; самокритика; развитое восприятие («клинический нюх», «клинический глаз»); устойчивая эмоциональная сфера; способность не поддаваться панике; опрятность; высокая психологическая культура; деликатность и тактичность по отношению к больным, оптимизм, способность подавлять в себе чувство брезгливости у постели больного.

По данным Е. Б. Одерышевой (2000), психологический портрет терапевта включает следующие качества: общительность, эмоциональную стабильность, высокую социальную нормативность поведения, высокий внутренний самоконтроль. В обобщенном психологическом портрете врача-хирурга выделены те же характеристики, но в значительно большей степени. Кроме того, для хирургов характерной была социальная смелость.

Л. Г. Брылевой (1983) было выявлено, что хирурги и реаниматоры обладают высокой сензитивностью, напряженностью, ригидностью, эмоциональной стабильностью и высоким самоконтролем.

У врачей-терапевтов преобладающими типами эмоционально-поведенческого реагирования в стрессовых ситуациях являются интропунитивные, а у врачей-хирургов – экстрапунитивные.

В. Дуброва и И. В. Малкина (2003) показали, что студенты-медики включают в представление об «идеальном» враче следующие характеристики: уравновешенность, умение контролировать эмоции, жизнерадостность и оптимизм, спокойствие, дисциплинированность, силу воли,

уверенность в себе, автономность, интернальный локус контроля, способность к рефлексии, гибкий и острый ум, психологическую компетентность, желание сотрудничать с больным и, конечно, эрудированность и теоретические знания. По мнению некоторых из них, идеальный врач должен быть мужчиной, аккуратным, с привлекательной внешностью и приятными манерами.

Особенности эмоциональной сферы медицинских работников. Медицина является той сферой деятельности человека, где преобладают негативные эмоциональные состояния. Больные ждут от медицинского персонала сочувствия, заботливости, что требует проявления эмпатийности. Поэтому считается, что в медицину, как и в другие социономические профессии, должны идти люди с высоким уровнем эмпатии (Василькова А. П., 1997). Исследователи полагают, что высокая эмпатийность врача помогает лучше прочувствовать состояние пациента (Keef, 1973). Наряду с этим, как отмечала М. А. Юровская (1925), врача характеризует способность легко преодолевать неприятные впечатления.

Нельзя не учитывать и того, что медицинские работники, постоянно сталкивающиеся со страданиями людей, вынуждены воздвигать своеобразный барьер психологической защиты, становиться менее эмпатичными, иначе им грозят эмоциональное перегорание и даже невротические срывы (Харди, 1988). Потому и требования, предъявляемые к эмоциональной сфере медицинских работников, довольно противоречивые. Наряду с эмпатичностью медики должны быть и эмоционально устойчивыми. Как чрезмерная эмоциональность, так и эмоциональная заторможенность могут быть препятствием для осуществления четких и быстрых действий.

Как показано И. Харди, медицинские сестры имеют разные типы эмоциональности. Так называемая сестра-рутинер не сопереживает больным, не сочувствует им. Тип нервной сестры склонен к эмоциональной нестабильности, к невротическим реакциям – они раздражительны, вспыльчивы, выглядят хмурыми, как бы обиженными, их преследует страх заразиться или заболеть «тяжелой болезнью». Пожалуй, только сестра материнского типа отвечает требованиям своей профессии – она эмпатична и заботлива.

Исследования эмпатии медицинских сестер, проведенные в нашей стране, однозначно показали, что у них нет очень высокой эмпатии. В остальном данные получились довольно противоречивые. Суммарная эмпатичность медицинских сестер, определенная по методике В. М. Русалова, оказалась средней (Круглова Е. В., 2000), определенная по методике А. Мехрабяна – чуть выше средней (Балмашнова Л. Г., 2000) или ниже средней (Шилова И. В., 2000).

Значимыми психологическими характеристиками медсестер, влияющими на успешность профессиональной деятельности, являются их нервно-психическая устойчивость, способность к регуляции эмоциональных переживаний, высокая фрустрационная толерантность, эмпатия, конструктивные копинг-стратегии.

Обнаружились некоторые различия в эмоциональной сфере сестер, работающих в отделениях реанимации, и сестер, работающих в поликлинике или в терапии. Хотя у всех сестер уровень тревожности средний, у первых он все же несколько выше, что можно связать со спецификой их работы в экстремальных ситуациях. У сестер из отделения реанимации выше и способность к эмоциональной идентификации с больными, но ниже эмоциональная устойчивость (Круглова Е. В., 2000; Шилова И. В., 2000).

У врачей эмпатийность была несколько выше, чем у медицинских сестер, а по нейротизму различий не выявлено (Балмашнова Л. Г., 2000).

По мере обучения в вузе у будущих врачей, по данным А. П. Васильковой (1999), меняется эмоциональное состояние: от беспечности, расслабленности, безмятежности у первокурсников наблюдается сдвиг в сторону тревожности, напряженности и большей душевной мягкости у третьекурсников. Очевидно, это обусловлено тем, что с третьего курса студенты-медики начинают общаться с больными. Так, сопоставление эмпатичности будущих врачей – студентов медицинского вуза и отношения к больным, с которыми студенты имели контакт в течение двух недель, показало, что у высокоэмпатичных студентов положительное отношение к больным

возрастало по сравнению с первым впечатлением, в то время как у 50 % низкоэмпатичных отношение не менялось либо наблюдалось ухудшение отношения к больному (Василькова А. П., 2000).

По основным позициям (доброта, терпение, коммуникабельность, способность сдерживать отрицательные эмоции, желание расширять свой профессиональный кругозор, любовь к детям) портрет реального детского врача-стоматолога соответствует полученному в результате пилотажного опроса портрету «успешного» детского врача.

Врач-стоматолог детского отделения обладает выраженными личностными качествами: доброжелательностью, эмоциональной стабильностью, нормативностью, ответственностью, чувствительностью, а также терпеливостью. Остальные показатели в пределах нормы.

Профессиональный портрет детского врача-стоматолога не включает в себя компонент эмпатии высокого уровня, что не снижает позитивных и желательных сторон его личности.

Чем старше врач-стоматолог и чем больше стаж его работы, тем выше показатели его энергетической напряженности, ниже эмоциональная устойчивость, а также может проявляться агрессивность.<.. > Врачи, старшие по возрасту и соответственно с большим рабочим стажем, реже используют современные методики лечения зубов, реже применяют пломбировочные материалы последнего поколения.

Богатырева И. В., 2005

И. В. Грошев (1997) выявил некоторые половые различия в эмоциональной сфере студентов-медиков: у студенток все эмпатичные характеристики выражены больше, чем у студентов-медиков.

Обследование в 1995 г. 620 врачей общей практики в Великобритании выявило у 41 % из них высокий уровень тревоги и у 26 % врачей – клинически выраженную депрессию, нередко даже более значительную, чем у их пациентов.

Стресс медицинских работников вызван рядом специфических особенностей их профессии.

Во-первых, это огромная ответственность за жизнь и здоровье пациентов, которая тяжелым грузом ложится на их плечи.

Во-вторых, длительное нахождение в «поле» отрицательных эмоций – страдания, боли, отчаяния, раздражения и т. д., которые так или иначе по механизму эмоционального заражения передаются и на медицинский персонал.

В-третьих – это неравномерный режим работы с ночными и суточными дежурствами, что нарушает естественные биоритмы труда и отдыха и негативно влияет на адаптационные возможности организма.

В-четвертых (характерно для постсоветского пространства), заработная плата врачей и среднего медицинского персонала явно не соответствует степени их социальной ответственности, что вызывает чувство неудовлетворенности своей профессией и связанные с этим фактом личностные стрессы.

Щербатых Ю. В., 2006

8.9. Психологические особенности спасателей

Деятельность спасателей проходит в условиях высокой вероятности воздействия на них непредсказуемых, опасных для жизни, физического и психического здоровья факторов. Это вызывает у спасателей состояние тревоги, а порой и стресса. Такая деятельность требует наличия у спасателей определенных качеств, следовательно, и профессионального отбора в эту профессию лиц, обладающих этими качествами.

По мнению О. А. Запорожченко (2000), главными качествами спасателей должны быть эвристичность тактического мышления, способность находить неожиданные технические решения, готовность к ситуативному лидерству, пластичность установок, нравственная основа эмоциональности, интеллектуальность психического быстродействия (быстро принимать решения, намечать индивидуальную стратегию), способность принимать помощь товарищей, не утрачивая решимости работать в одиночку. Автор считает, что более важным качеством, чем психическая устойчивость, является адаптивность спасателей.

Как показано С. А. Иващенко с соавторами (2003), спасатели, участвующие в аварийно-спасательных работах, обладают следующими особенностями: высокой самооценкой, сангвиническим типом темперамента, низким уровнем личностной тревожности, низким уровнем притязаний, свидетельствующим о склонности к риску, преобладанием экстрапунитивного типа реакций в фрустрирующей ситуации.

Пожарные, по данным З. В. Дияновой и И. А. Конопак (2001), обладают интернальностью, что связано с необходимостью самостоятельного принятия решений и ответственностью за свои действия, а также независимостью, стремлением к доминированию. Для них характерны высокий самоконтроль, реалистичность суждений, адекватность самооценки. Сами пожарные называют такие присущие им качества, как самообладание, выносливость, терпение. Я-образ у них маскулинного типа.

А. П. Самсонов (1999) выявил, что почти половина пожарников из 110 обследованных им имели сильную нервную систему и низкую тревожность, одна треть была склонна к риску. Не склонные к риску имели слабую нервную систему и чаще всего высокую тревожность. Лица, склонные к риску, своевременно и тщательно готовятся к действиям в экстремальных условиях. Чем труднее предстоит работа, тем интенсивнее тренируются, проявляют старание. Лица, не склонные к риску, самоустраняются от тренировок в сложных условиях. По мере увеличения физических и психологических нагрузок у них значительно повышается психическая напряженность, в результате чего они допускают много ошибок.

В экстремальных условиях тушения пожаров лица, склонные к риску, самоотверженно выполняют задание. Чем больше опасность, тем выше их активность. Стресс-факторы оказывают на них мобилизующее влияние, а переживаемая опасность доставляет им удовлетворение. Лица, не склонные к риску, в период тушения пожаров преувеличивают опасности, что порождает у них страх, неуверенность в своих силах, заторможенность действий. Нередко они отстраняются командирами от тушения пожара за неэффективные действия.

8.10. Психологические особенности деятельности работников службы занятости населения

В связи с переходом к рыночным отношениям и появлением безработицы были открыты службы занятости, осуществляющие государственную политику занятости по двум основным направлениям: помощь в трудоустройстве незанятого населения и в профессиональной подготовке и переподготовке, а также стимулирование образования гибкого рынка труда.

Центры занятости решают следующие основные задачи:

• сбор и распространение информации о спросе и предложении на местном рынке труда;
• консультирование работников по вопросам профессионального обучения и трудоустройства;
• профессиональная ориентация всех групп населения;
• выплата пособий по временной незанятости;
• консультирование предпринимателей по проблемам занятости и использования рабочей силы;
• оказание помощи в кадровом планировании предприятий;
• организация переподготовки высвобождаемой из производства рабочей силы;
• социально-психологическая работа с клиентами.

Безработные граждане имеют право на неоднократное обращение за государственной услугой.

В настоящее время основная цель профориентационной работы службы занятости РФ – содействие гражданам в получении в оптимально короткие сроки подходящего места работы с учетом их личных интересов и потребностей рынка труда путем информационного и профессионального консультирования, профессионального подбора (отбора), психологической поддержки. Профориентационные услуги гражданам оказываются психологами-профконсультантами бесплатно. При предоставлении услуги психологом строго соблюдаются принцип конфиденциальности информации и защита персональных данных безработного.

Информационная консультация предоставляет клиенту подробную информацию о наличии вакантных мест, о предприятиях, где они имеются, о соответствующих этим вакансиям специальностях, а также сведения о том, где можно пройти переобучение и обучение.

Профессиональное консультирование включает в себя изучение профессиональных интересов, повышение мотивации к труду, выявление психологических и психофизических особенностей личности, предоставление рекомендаций по наиболее приемлемым для клиентов сферам деятельности, направлению профессионального обучения.

Консультант помогает выбрать одно из направлений профессиональной деятельности («человек – природа», «человек – техника», «человек – художественный образ», «человек – человек»), наиболее соответствующее его желаниям и склонностям. Именно направление, а не профессию. Затем идет совместное обсуждение перечня входящих в направление профессий, рассказ об особенностях профессий и специальностей, о требованиях, предъявляемых ими к личности.

Если консультируемый смог подобрать себе новую специальность и по ней есть вакансия, специалисты отделов переобучения совместно с клиентом определяют, в каком учебном заведении он сможет ее получить.

Профессиональное консультирование можно разделить на индивидуальное и групповое. Первое проводится, если психолог видит, что что-то мешает клиенту принять решение. Препятствием могут быть как внешние факторы, о которых консультируемый почему-то умалчивает, так и особенности его характера.

Профотбор проводится в целях выявления лиц, способных успешно работать по той или иной специальности. С помощью тестирования на психофизиологических приборах или компьютере, а также с использованием бланковых психологических методик определяются возможности, личностные качества, способности безработного и соотносятся с требованиями, предъявляемыми профессией к человеку. Анализ результатов по определенным критериям позволяет сделать вывод о том, может ли человек успешно работать по данной профессии.

Психологическая поддержка безработных граждан (граждан, зарегистрированных в центре занятости населения и имеющих статус безработного) дает возможность преодолеть психологические последствия потери работы; реально оценить себя; адаптироваться в сложившихся жизненных условиях; стабилизировать психоэмоциональное состояние, поднять самооценку; сформировать уверенность в возможности трудоустройства; приобрести уверенность в себе, в своих силах, способностях; усилить мотивацию на поиск работы; овладеть приемами выгодного представления своей квалификации, опыта, умений; находить выход из кризисных и критических ситуаций. Психологическая поддержка осуществляется в рамках индивидуальной консультации.

После проведения консультаций с клиентом обсуждается его конкретная жизненная ситуация, выявляются его возможности и склонности к той или иной деятельности, намечается план дальнейшего поиска работы. Это либо поиск вакансий по прежней специальности, либо получение смежной или новой профессии, в рамках которых оказывается комплексная групповая поддержка, что помогает участникам расширить информационные возможности для трудоустройства, преодолеть комплексы, сложившиеся в результате неудачных поисков работы, изменить стиль поиска работы, умело представить работодателю свои профессиональные навыки, грамотно оформить документы для трудоустройства.

В службе занятости сложнейшие проблемы самоопределения психологу-консультанту приходится решать при лимите времени и зачастую в очень прагматичном режиме. При этом оптимальное ориентирование незанятого населения на вакантные профессии желательно осуществлять при комплексном многостороннем лонгитюдном изучении личности клиентов, с использованием всего спектра психодиагностических методов и средств: наблюдения, анализа документов, анкетирования и интервьюирования, экспертного оценивания, обобщения независимых характеристик, тестирования и проективных техник, тренингов и профориентационных игр, объективизации и интерпретации данных, выработки адекватных решений о дальнейших перспективах безработных. Поэтому осуществление профориентационной деятельности требует от психолога-консультанта проявления многих качеств (Никольская Н. И., 1998). [36 - В диссертации Н. И. Никольской даются подробная характеристика деятельности психолога-профконсультанта и профессиограмма.] Выявлено, что успешность деятельности профконсультанта службы занятости населения зависит в первую очередь от развитости таких профессионально важных качеств, как высокий уровень интеллекта и креативности, способность к логическому мышлению; высокая устойчивость, распределение и переключение внимания, большой объем кратковременной и долговременной памяти; общительность, умение легко устанавливать и поддерживать контакт с людьми; эмпатия, рефлексия, способность понимать состояние людей, ставить себя на место другого человека; развитая речь, способность находить общий язык с разными людьми; умение контролировать невербальные компоненты поведения клиентов; эмоциональная устойчивость, умение владеть собой, стрессоустойчивость; умение убеждать людей, оказывать влияние на клиентов, владение техникой внушающих воздействий.

Глава 9
Профессиональная деструкция личности работников помогающих профессий

9.1. Профессиональная деструкция и факторы, ее обусловливающие

Профессиональная деструкция – это разрушение, изменение или деформация сложившейся психологической структуры личности в процессе профессионального труда. Возникновение и развитие профессиональных деструкций снижают продуктивность выполнения деятельности, негативно влияют на профессиональную мотивацию. Человек теряет интерес к своей работе, зацикливается на ее отрицательных моментах, предпочитает не выходить за рамки нормативно одобряемой деятельности. Все многообразие факторов, детерминирующих развитие профессиональных деструкций, Э. Э. Сыманюк (2003) условно делит на объективные и субъективные.

К объективным факторам отнесены:

1) ухудшение социально-экономических условий жизнедеятельности;

2) возрастные психологические изменения (ухудшение здоровья, ослабление психических процессов);

3) интеллектуальная беспомощность;

4) эмоциональная насыщенность деятельности;

5) формирование индивидуального стиля деятельности, способствующего возникновению стереотипов;

6) внешняя и внутренняя оценка успешности профессиональной деятельности, а также случайные события и неблагоприятные обстоятельства в реализации профессиональных планов.

Вторая группа факторов обусловлена субъективными причинами:

1) внутренними условиями развития личности;

2) сниженной активностью, необходимой для саморазвития;

3) психологическими качествами (агрессивностью, пассивностью и др.) и психофизиологическими свойствами личности (ригидностью, экстернальностью и др.).

Данные психологические особенности определяют поведение личности в трудных жизненных и профессиональных ситуациях.

Профессиональные деструкции порождают психическую напряженность, ухудшают самочувствие. Если работник в течение длительного времени не может разрешить возникший дисбаланс, то это приводит к кризисам профессионального становления.

Деструктивный выход из кризиса может повлечь регресс личности, резкую смену профессии, отход от активной профессиональной деятельности. Это нерациональное, пассивное, неадекватное реагирование на кризис или уход и возложение ответственности за разрешение противоречий на других людей или на обстоятельства.

9.2. Профессиональная деформация работников помогающих профессий

Понятие «профессиональная деформация» отсутствует в психологических словарях, что создает довольно разнообразное понимание этого психологического явления, порой слишком расширительное.

Слово «деформация» <…> означает изменение физических характеристик тела под воздействием внешней среды. Под профессиональной деформацией понимают всякое изменение, вызванное профессией, наступающее в организме и приобретающее стойкий характер. <.> Деформация распространяется на все стороны физической и психической организации человека, которые изменяются под влиянием профессии. Это влияние носит явно отрицательный характер, что очевидно из примеров, приводимых исследователями (искривление позвоночника и близорукость у конторских служащих, льстивость швейцаров). Профессиональная деформация может привести к затруднениям в повседневной жизни и снижению эффективности труда.

Первоначально неблагоприятные условия труда вызывают негативные изменения в профессиональной деятельности, в поведении. Затем, по мере повторения трудных ситуаций, эти отрицательные изменения могут накапливаться и в личности, приводя к ее перестройке, что далее проявляется в повседневном поведении и общении. Установлено также, что сначала возникают временные негативные психические состояния и установки, затем начинают исчезать положительные качества. Позднее на месте положительных свойств возникают негативные психические качества, изменяющие личностный профиль работника (Маркова А. К., 1996).

Психология, 2000

Е. В. Дворцова, Е. В. Литвиненко (2007) дают такое определение: «Под профессиональной деформацией понимается изменение сложившейся психологической структуры личности в процессе профессионального труда, сопровождающееся переносом профессионального поведения на внепрофессиональные сферы».

Расширительное понимание профессиональной деформации приводит к противоречию в ее понимании как негативных изменений личности, поскольку и развитие профессионально-важных качеств, формирование умений тоже относят к деформации личности. Тогда любое развитие мы будем принимать за деформацию и использование этого понятия потеряет всякий смысл. В связи с этим целесообразно ограничить рамки этого понятия.

Под профессиональной деформацией следует понимать приобретение человеком в результате работы в данной профессии некоторых специфических негативных особенностей, стереотипов, привычек, которые могут проявляться не только в профессиональной деятельности, но и вне ее.

Характеристиками профессиональной деформации личности являются: быстрота ее развития, глубина деформирования, степень ее устойчивости, степень широты (проявляется только в процессе профессиональной деятельности или еще и вне ее).

Рассмотрим проявление профессиональной деформации у представителей различных профессий.

Профессиональные деформации медицинских работников. Р. Конечный и М. Боухал (1983) пишут: «Профессиональной деформацией являются и поведение, и выражения медицинских работников, при которых под влиянием привычки проявляется черствость по отношению к больным в такой степени, что у немедиков создается впечатление бездушия и цинизма. Например, если врач или медсестра не считают нужным отделить хотя бы ширмой умирающего больного в двадцатикоечной палате. Или врачи, совершая обход, при больном дискутируют о неблагоприятном исходе его болезни. Или в анатомическом зале шутят над трупами, рассказывают анекдоты» (с. 255).

Профессиональная деформация, отмечают чешские авторы, проявляется у врачей в используемом ими жаргоне. Они могут, например, сказать, что в палате лежат «четыре желудка», три «желчных пузыря» и одна «почка». Для врачей больные делятся на «язвенников», «астматиков», «ревматиков» и т. п.

Дегуманизацию отношений медицинских работников к пациентам, а отсюда грубость и безответственность к своему делу, отмечают многие отечественные и зарубежные авторы (Носов С. Д., 1975; Смольняков А.И., Федоренко Е. Г., 1976; Ташлыков В. А., 1964; Харди И., 1974; Sihleann, Athanasin, 1973, и др.).

Многие опытные терапевты имеют «клинический взгляд» на окружающих: по внешним признакам они автоматически диагностируют наличие у них заболеваний даже во внеслужебной ситуации. Но со временем лечащие врачи и средний медперсонал перестают видеть перед собой человека – со всеми присущими ему личностными особенностями. Эта профессиональная деформация называется по-разному, как «потеря больного» или как «ветеринаризация» медицины (Богорад И. В., 1983; Глязер Г., 1965; Еренкова Н. В., 1987; Караванов Г. Г., Коршунов В. В., 1974; Матвеев В. Ф., 1984; Остапенко А. Л., 1985; Сук И. С., 1984; Jones, 1961, и др.).

Ведущий практическое занятие доцент в присутствии больного, употребляя медицинскую, но для образованного и интеллигентного человека вполне понятную терминологию, описывает течение его безнадежного заболевания вплоть до смерти. «Больной был перепуган как кролик, а мы были потрясены», – так закончил студент свое сообщение.

Студентка-медичка сообщает: «Привели находящегося в полном сознании больного в операционный зал, полный крови от предыдущих операций. Я сама там чуть не упала в обморок».

Иногда деформация проявляется в виде профессионального восхищения у врача. <…> Рентгенолог радостно восклицает: «Уже давно я не видел такую прекрасную каверну!»

Конечный Р., Боухал М., 1974

Другой деформацией медицинских работников является «приборный фетишизм», когда они видят перед собой показания приборов, анализов, но не видят больного (Батрак Г. Е., 1969).

Г. С. Абрамова (1995) признаком профессиональной деформации психологов-психотерапевтов считает псевдонаучное обезличивание клиента, которое состоит в том, что психотерапевт ориентируется не на реальную жизнь клиента, а на обобщенную схему – свою терапию, которой он пользуется для упорядочивания своего опыта. Кроме того, он дает моральную оценку клиенту, занимая позицию судьи.

Профессиональная деформация у педагогов. У многих учителей наблюдается высокий уровень

профессиональной деформации личности: по данным Т. Е. Майоровой (2009), у 52 % педагогов, что схоже с данными Р. М. Грановской (1984) и Е. И. Рогова (1998). Профессиональная деформация в педагогической деятельности проявляется в виде стремления манипулировать людьми, властолюбия, авторитарности, ригидности, некритичности, иногда даже на фоне высокого профессионального мастерства, что негативно сказывается на профессиональной деятельности педагога (Ноженкина О. С., 2009).

Чтобы преодолеть стереотипы собственного мышления, учитель должен знать специфические вредности своей профессии. Американский социолог У Уоллер в работе «Что учение делает с учителем» описал некоторые из них. Многих учителей и вне школы отличает назойливо-дидактическая манера держать себя. Привычка упрощать сложные вещи, чтобы сделать их доступными детям, способствует развитию прямолинейного мышления, вырабатывает склонность видеть мир в упрощенном «черно-белом» варианте, а привычка постоянно держать себя в руках затрудняет эмоциональное самовыражение.
Даукша Л. М., 2007

Е. Н. Смоленская (1992) основными показателями деформации педагогов называет безапелляционность, консервативность, закрытость в общении, оценочность суждений, которые, как правило, переходят в черты характера. Вследствие этого учителя не только не способствуют творческому развитию детей, но и сами становятся невосприимчивы к новому опыту, неспособны к творческому, нестандартному решению проблемных ситуаций.

В. М. Бызова и М. Н. Заостровцева (2005) выявили, что чем старше учителя, тем чаще среди них встречаются лица с низкой коммуникативной толерантностью, которые категоричны в оценках других и стремятся к перевоспитанию окружающих.

Отмечаются и такие признаки профессиональной деформации педагогов, как цинизм, духовная опустошенность, агрессия, приверженность к «карательным» педагогическим воздействиям, требования безоговорочного подчинения педагогу, демонстративность, потребность в одобрении окружающих, которая снижает творческую потенцию педагога, заменяя ее самоутверждением.

С. В. Кондратьева (1980) и А. В. Осницкий (2001) указывают на то, что с ростом стажа работы у некоторых учителей формируется излишняя обобщенность в восприятии учеников, их деперсонализация. Такие учителя рассматривают конкретного ученика только как типичного представителя, абстрагируясь от индивидуальных особенностей, что снижает эффективность воздействия на него. Монологичность, жесткая структурированность и формализованность коммуникативных процессов снижает у учителей самокритичность, формирует компенсаторное ощущение превосходства над окружающими. У них формируются мнительность и педантичность, происходит снижение живости, эмоциональности и самообладания, растет интенсивность самоконтроля.

Учителя легко отличить по его склонности к общественным сентенциям, сопровождаемым назидательной интонацией и соответствующей жестикуляцией, как это метко, хотя и в комически преувеличенной форме изображено в чеховском рассказе «Учитель словесности».
Рогов Е. И., 1998

Г. А. Виноградова (2001) отмечает, что большинству педагогов присуща поучающая, дидактическая манера речи, которая проявляется и в сфере личных отношений. У учителей проявляются излишние авторитарность и категоричность, а властность с чрезмерной дидактичностью способствуют подавлению чувства юмора. У них наблюдается упрощенный подход к проблемам. Если это оправданно в профессиональной деятельности, то вне ее такой подход приводит к ригидности и прямолинейности мышления (Грановская Р. М., 1984; Рогов Е. И.,

1998).

У представителей педагогической профессии деформированность личности деятельностью может проявляться на четырех уровнях (Руденский Е. В., 1998).

1. Общепедагогические деформации, характеризующие сходные изменения личности у всех лиц, занимающихся педагогической деятельностью, групповые аутостереотипы при этом выступают как начальный этап развития общепедагогических деформаций. Наличие данного типа деформации делает учителей, преподающих разные предметы, работающих в разных учебных заведениях, проповедывающих разные педагогические взгляды, с разным темпераментом и характером, похожими друг на друга. <…> В ходе взаимодействия с объектом учитель, используя свою личность как инструмент влияния на него, прибегает к более простым и действенным приемам, в совокупности известным как авторитарный стиль руководства. В результате в его личности появляются такие образования, как назидательность, завышенная самооценка, излишняя самоуверенность, догматичность взглядов, отсутствие гибкости и пр.

2. Типологические деформации вызваны слиянием особенностей с соответствующими структурами функционального строения педагогической деятельности в целые поведенческие комплексы.

Профессиональная деформация может выражаться по-разному в зависимости от того, к какому психологическому типу относятся учителя. Так, у «коммуникаторов» может появиться излишняя общительность, говорливость, сокращение дистанции с партнером, обращение к нему как более молодому, неопытному («сюсюкание»), стремление затрагивать интимные темы и пр. Учитель-«организатор» может стать излишне активным, вмешиваясь в личную жизнь других людей, стремясь научить их как «жить правильно». Он нередко пытается подчинить себе окружающих, стремится командовать, организовать их деятельность независимо от ее содержания. <…> Учитель-«интеллигент» (просветитель) <…> может сформировать у себя склонность к философствованию, мудрствованию и в зависимости от условий может стать «морализатором», видящим вокруг себя только плохое, восхваляя старые времена и ругая молодежь за безнравственность. <…>

Изменения личности учителя-«предметника» оказываются связанными со знаниями той дисциплины, которую он преподает. В связи с этим учителя данного типа пытаются внести элемент «научности» в любые, даже бытовые ситуации, неадекватно используя наукообразные способы поведения и оценивая других людей сквозь призму их знаний предмета. <…>

3. Специфические, или предметные, деформации обусловлены спецификой преподаваемого предмета. Даже по внешним признакам легко определить, какой предмет преподает данный учитель: рисование или физкультуру, математику или русский язык. <…>

4. Индивидуальные деформации определяются изменениями, которые происходят со структурами личности и внешне не связаны с процессом педагогической деятельности, когда параллельно становлению профессионально важных для учителя качеств происходит развитие качеств, не имеющих на первый взгляд отношения к педагогической профессии.

Рогов Е. И., 1998

О. И. Ефремова (2007) пишет, что профессиональная деформация учителей касается и педагогической оценки, которая «задает ориентиры, жестко обусловленные требованиями учебного стандарта (в отрыве от интересов и возможностей ученика) или умозрительными представлениями педагога, произвольно опеределяемыми нормативами; разъяснительная функция редуцирована, комментирование оценок неполное или отсутствует; стимулирование реализуется как принуждение учащихся и их запугивание оценкой» (с. 293). Наблюдается фальсификация оценки для завышения показателей успеваемости и создания у себя и других иллюзии успешного усвоения программы учениками. С этой целью педагог использует ряд приемов манипулирования оценкой: «Более частый контроль и оценивание сильных учеников, избегание контроля слабоуспевающих,

оценивание учащихся с низкой обучаемостью по процессуальным или внешним параметрам деятельности (старался, не отвлекался, аккуратно писал, много раз поднимал руку и т. п.); представление отдельных положительных аспектов результата учебной работы за его целостную характеристику, подчеркивание значимости достигнутого результата в ущерб другим его аспектам, презентация достигнутого результата как искомого; имитация результата – предварительное решение с учениками задач контрольного среза, подсказывание, создание условий для списывания, пропуск или исправление ошибок в контрольных работах учащихся и соответствующее завышение отметок; снижение трудности контрольных вопросов и заданий, их подбор по хорошо усвоенным разделам программы, избегание трудных заданий» (с. 293–294).

Очень рельефно охарактеризовал профессиональную деформацию личности учителя А. П. Чехов в рассказе «Учитель словесности». Достаточно вспомнить отношение опытного учителя Рыжицкого к намерению его молодого коллеги жениться. В результате личностных деформаций Ипполит Ипполитович оказывается неспособным отрешиться от профессиональных стереотипов и оценивает избранницу Никитина только как одну из учениц: «Я ее знаю. По географии училась ничего себе, а по истории – плохо. И в классе была невнимательна».

По данным Н. В. Гришиной (1998), признаки профессиональной деформации отмечаются у 35 % учителей.

В развитии профессиональной деформации учителя выделены три кризисных этапа: первый (вхождение в работу, начало профессиональной социализации личности) – до 3 лет, второй (формирование профессиональной идентичности) – от 6 до 10 лет, третий (выход из профессии) – более 25 лет (Смолова Л. В., 1999).

На первом этапе наблюдаются изменения личности, свидетельствующие об отказе от себя: рост нормативности, увеличение значимости групповых норм, формирование механизмов самоконтроля, сопровождаемое ростом внутренней напряженности.

На втором этапе происходят усиление самоконтроля и формирование механизмов, способствующих удерживанию этого контроля во времени (смещение локуса субъективного контроля в сторону интернальности, усиление в использовании механизмов психологических защит, выражение самодостаточности и независимости).

На последнем этапе наблюдаются накапливание эмоционального стресса, выгорание, профессиональная деформация, бедность репертуара в способах преодоления стресса. Снижается эмоциональный ресурс, наблюдается отказ от творчества, самопонимания, индивидуальности. Так постепенно собственные вкусы и оценки, собственное Я подменяются внешними социальными стандартами, проистекающими из роли учителя.

Проявлению профессиональной деформации личности педагогов способствуют такие особенности личности, как авторитарность, ригидность и некритичность мышления (Майорова Т. Е., 2009).

Предлагаемые в работах педагогических психологов подходы (пути и средства) в основном сформулированы в терминологии «профилактики» и «преодоления» профессиональных трудностей и деформации. Анализ этих подходов и осмысление возможностей их использования в работе с педагогами обнаруживает, что в них не в полной мере учитывается то обстоятельство, что признаки стагнации, как правило, не рефлексируются их носителями. Накопленный учителем «багаж», включающий в свой состав и деформационные изменения, субъективно воспринимается им как неотчуждаемый позитивный опыт. Соответственно в призывах к преодолению слышится посягательство на этот опыт – по существу, на часть себя, угроза целостности личности, позитивному образу Я. Это вызывает сопротивление педагогов и запускает механизмы психологических защит.

Митина Л. М., 2008

Способствуют преодолению деформации личности педагога развитие у него высокого уровня педагогической рефлексии, ориентация на творческое самовыражение, самоактуализация и осмысление жизни (Ноженкина О. С., 2009), повышение конфликтной компетентности путем специально организованного тренинга (Майорова Т. Е., 2009).

Рост агрессии и агрессивности как отражение профессиональной деформации педагогов. Т. Е. Майорова (2009) выявила, что учителя с высоким уровнем профессиональной деформации имеют низкий уровень конфликтной компетенции. Это выражается в том, что они имеют низкий уровень знаний о конфликте, воспринимают и интерпретируют конфликт поверхностно, склонны к авторитарной и манипулятивной направленности в общении, в ситуации конфликта чаще прибегают к соперничеству, унижению ученика, демонстрируют подозрительность, обидчивость и недоверчивость, выраженную склонность к критицизму, недовольство другими. Таким образом, деформация учителя проявляется в склонности к проявлению конфликтного и агрессивного поведения.

Агрессивный педагог не только разрушительно воздействует на психику учащихся, но и являет собой пример для подражания и закрепления ответных агрессивных реакций, обогащая их поведенческий репертуар (Бережкова Е. И., 2003). При этом у наблюдателей (учащихся) формируется представление о том, как выстраивается поведение, осуществляется профессиональная деятельность, разрушаются моральные и этические эталоны поведения и деятельности. Впоследствии такие примеры могут стать руководством к реальному действию.

Агрессия учителя, как правило, направлена на учащихся, взаимодействие с которыми вызывает сложности, затруднения, является неприятным, в общем, вызывает негативные эмоциональные реакции. Категория таких учащихся на сегодняшний день достаточно обширна: неуспевающие учащиеся, учащиеся с девиантным, отклоняющимся асоциальным поведением, учащиеся, демонстрирующие свою неординарность, и др. Работа с таким контингентом требует от педагога повышенной мобильности, самоконтроля, самосознания, глубокой и постоянной рефлексии профессиональной деятельности, а также наличия и активизации определенной (толерантной) установки на работу с разными детьми.

Негативная агрессия учителя – это деструктивное поведение, выражающееся в нарушении профессионально-нравственных норм взаимодействия педагога и учащихся; проявляется как враждебное отношение к учащимся и обнаруживается на разных уровнях – от вербального до физического, и связана с «карательным» педагогическим воздействием, насмешками, угрозами, навешиванием «ярлыков», грубостью.

В. В. Дикова (2005) выделила виды педагогической агрессии (табл. 9.1).

Таблица 9.1. Типы агрессии личности учителя и их характеристика

Вид агрессии	Стратегия поведения	Эмоциональная реакция	Формы поведения
Импульсивные действия	Активная	Аффект	Физическое воздействие на учащихся, действия с предметами
Враждебные высказывания	Активная	Гнев	Словесное оскорбление, грубое обращение, унижение учащихся, крик, угрозы, насмешки
Конфронтация	Активно-пассивная	Отчуждение	Отказ от выполнения необходимых профессиональных задач
Доминантность	Активно-пассивная	Подавление	Установление жестких требований к учащимся, общение в форме указаний, распоряжений. Наказания, подменяющие учебные действия
Оппозиция	Активно-пассивная	Негативизм	Отказ разговаривать с учащимися (отвечать на вопросы, давать объяснения, повторять учебный материал), сопровождаемый демонстрацией обиды или безответственности
Стереотипная дифференциация	Пассивная	Антипатия	Пристрастное отношение к отдельным учащимся
Нетерпимость	Пассивная	Отвращение	Презрительное отношение к выделяющимся учащимся, имеющим отклонения в поведении, неопрятным и т. д.

В. В. Дикова отмечает, что 78 % учащихся сталкивались с различными проявлениями агрессии учителя как активного, так и пассивного характера.

В исследовании Е. М. Пановой (2009), посвященном агрессии педагогов, учащимся V, IX и X классов предлагалось определить свои эмоциональные переживания на уроках и эмоцию, которую, по их мнению, испытывает учитель. Выявлено, что в V и IX классах каждый десятый учащийся отмечает проявление учителями на уроках злости и наличие у себя страха. Причем в большей мере это касается слабоуспевающих учащихся. Так, в V классе 68 % негативных ответов относятся к слабоуспевающим ученикам и 31,7 % – к хорошо успевающим ученикам. В IX классе распределение ответов аналогично: 76,8 и 23,2 %.

И. Г. Лебедева (2008) установила, что у воспитателей детского сада преобладают такие виды агрессии, как аутоагрессия и вербальная агрессия. Высокий уровень агрессивного поведения был выявлен у 40 % воспитателей.

Е. М. Пановой показано, что у учителей склонность к прямой вербальной и физической агрессии с увеличением стажа снижается, а у воспитателей на фоне снижения склонности к косвенной вербальной агрессии наблюдается тенденция повышения склонности к прямой вербальной агрессии.

С увеличением стажа работы (следовательно, и возраста) уровень выраженности конфликтности и агрессивности у воспитателей и учителей практически остается постоянным, если не считать небольшое ее увеличение у педагогов с большим стажем (16 лет и больше). Однако, учитывая, что с возрастом конфликтность у лиц контрольной группы снижается, можно сделать заключение, что у педагогов с увеличением стажа работы имеется скрытое увеличение конфликтности и агрессивности.

Очевидно, это связано с тем, что, по данным Ф. М. Юсупова (1991) и Н. В Гришиной (1998), у педагогов возникает «нормативность», т. е. высокий самоконтроль, привычка все время себя сдерживать, сохранять эмоциональные реакции в социально допустимых пределах.

Одним из основных итогов исследования Е. М. Пановой является установление факта, что агрессия педагогов-женщин не очень «злокачественная». Об этом свидетельствует, во-первых, превалирование и нарастание со стажем стремления к аутоагрессии, т. е. направленности на себя, и, во-вторых, выражение гетероагрессии (направленности на других) в основном путем ее вербализации, так как среди всех видов агрессивного поведения больше всего выражена склонность к вербальной агрессии.

Однако и речевая агрессия педагога может иметь опасные последствия. Ведь она выражается в пренебрежительно-грубом или повелительно-покровительственном отношении к детям, в повышении тона, резких восклицаниях, частом употреблении повелительного наклонения глаголов, грубых замечаниях и язвительных насмешках.

Анализ особенностей восприятия детьми воспитательных воздействий взрослых показал, что каждому третьему ребенку не нравится воспитатель. Боятся воспитателя 31 % детей, что фактически означает для этих детей воспитание на страхе. <…> Каждый второй ребенок боится, что воспитатель его накажет <…> 17 % детей считают, что воспитатель их может ударить, т. е. наказать физически; 30 % детей отметили, что их много ругает воспитатель <…> 32 % детей – что на них кричит воспитатель <…> 73 % детей считают, что воспитатель их редко хвалит; 42 % детей неинтересно с воспитателем, а каждый второй ребенок хотел бы, чтобы с ним работал другой воспитатель.

Алексеева Е. Е., 2001

Среди отрицательного влияния вербальной агрессии на детей в первую очередь следует назвать так называемый дидактогенный невроз, который составляет около 30 % всех детских неврозов. У детей снижается самооценка, возникает неуверенность в себе, появляется страх перед учителем, а затем и школой. По данным Т. И. Марголиной (1996), у детей, обучающихся у конфликтных учителей, более выражены тревожность, враждебность, конфликтность. Кроме того, у них часто складывается впечатление, что агрессия учителя направлена не на их поведение в конкретной ситуации, а на них самих, их личность.

Кроме того, добиваясь сиюминутного послушания путем воздействия на детей в агрессивной форме, педагог невольно провоцирует ответную агрессию. При этом дети усваивают агрессивную модель речевого поведения и начинают использовать ее в общении с друзьями и взрослыми.

Агрессивная речь демонстрирует авторитарный стиль общения педагога и приводит к отчуждению, непониманию, часто к враждебным отношениям с детьми. Поэтому с коммуникативной точки зрения вербальная агрессия педагогов неэффективна.

Конечно, полностью устранить вербальную агрессию из педагогического процесса вряд ли можно, однако можно научиться контролировать себя, сдерживать проявления грубости. Это достигается, как показано в исследовании В. В. Диковой (2005), с помощью тренинга, и не только в отношении склонности к вербальной агрессии, но и физической.

Сравнение Е. М. Пановой агрессивности учителей-женщин и воспитателей обнаружило различия в динамике изучавшихся показателей в связи с увеличением стажа работы. Если у учителей с увеличением стажа возрастает склонность к косвенной вербальной агрессии и снижается склонность к прямой вербальной агрессии, то у воспитателей, наоборот, склонность к косвенной вербальной агрессии уменьшается, а склонность к прямой вербальной агрессии возрастает. Обнаружились некоторые различия и в динамике изменения со стажем показателей конфликтности и агрессивности. Вспыльчивость и мстительность у учителей с увеличением стажа снижаются, а у воспитателей вспыльчивость возрастает, а мстительность остается на одном и том же уровне.

9.3. Выгорание как негативное последствие профессиональной помогающей деятельности

По долгу службы представители ряда помогающих профессий (психологи и психотерапевты, врачи, социальные работники) вступают в постоянные контакты с людьми, имеющими тяжелые личные проблемы, сопровождающиеся негативными эмоциями. Они должны выслушивать жалобы своих посетителей или опекаемых, сочувствовать им, а подчас и переживать вместе с ними. Со временем это приводит к такому явлению, как выгорание, проявляющемуся в бездушии,

«казенном» отношении к людям. В результате люди получают испорченное настроение и страдают от отсутствия квалифицированной помощи.

Феномен эмоционального выгорания вызвал большой интерес исследователей как специфический вид профессионального хронического состояния лиц, работающих с людьми (учителей, психологов, психиатров, священников, полицейских, юристов, тренеров, работников сферы обслуживания и др.) в конце XX в.

Исследователи сходятся во мнении о том, что главный источник выгорания – это взаимодействие с людьми. Лица, работающие в медицинских, образовательных, психологических, социальных службах, прежде всего выполняют работу, требующую особых эмоциональных затрат. Они имеют определенные личные склонности, побудившие их выбрать подобную деятельность, и для них характерна клиент-центрированная ориентация. Это и является основным источником-«предшественником» выгорания (Pines, Aronson, 1988).

Сама природа помогающих отношений – в «способствовании», в помощи при решении проблем; естественно, что возникает своеобразная фокусировка на проблемах. Кроме того, такой тип отношения часто отличается недостаточной позитивной обратной связью. Например, учитель вынужден обращать внимание больше на тех учеников, у которых дела идут хуже, которые, следовательно, доставляют ему больше беспокойств, проблем и т. д. Особенно тяжело переносится ситуация, когда, несмотря на все усилия, результат не достигается; в этих случаях нередко возникают чувства неудачи, неэффективности, беспомощности, сопутствующая им фрустрация, а иногда и гнев.

Гришина Н. В., 1998

Сущность феномена. Термин «эмоциональное выгорание», как пишет Бюриш (Bürisch, 1989), ввели американские психиатры Фрейнденбергер и Гинзбург (Freunderberger, Ginsburg, 1974) для характеристики психологического состояния здоровых людей, находящихся в интенсивном и тесном общении с клиентами, пациентами в эмоционально насыщенной атмосфере при оказании профессиональной помощи. Первоначально этот термин определялся как «состояние изнеможения, истощения с ощущением собственной бесполезности». Затем феномен эмоционального выгорания был детализирован (Maslach, 1982; Pelman, Hartman, 1982), в результате чего выделился его синдром. Обобщив многие определения выгорания, К. Маслач выделила три главных компонента: эмоциональное и/или физическое истощение, деперсонализация и сниженная рабочая продуктивность.

Эмоциональное истощение проявляется в сниженном эмоциональном фоне, в равнодушии или в эмоциональном перенасыщении, раздражении. Возникает чувство опустошенности, исчерпанности своих эмоциональных ресурсов. Человек осознает, что не может больше отдаваться работе с таким же воодушевлением, желанием, как раньше. То, что раньше вызывало радость, сейчас вызывает лишь равнодушие или даже тошноту. Этот компонент выгорания весьма близок к тому, что наблюдается при остром или хроническом состоянии монотонии и психическом пресыщении.

Деперсонализация проявляется в деформации отношений с другими людьми. Возникает равнодушное и даже негативное отношение к людям, обслуживаемым по роду работы. Контакты с ними становятся формальными, обезличенными; возникающие негативные установки могут поначалу иметь скрытый характер и проявляться во внутренне сдерживаемом раздражении, которое со временем прорывается наружу и приводит к конфликтам вследствие повышения негативизма, цинизма в отношениях с пациентами, коллегами, подчиненными. В других случаях деперсонализация выражается в возникновении зависимости от других.

Редуцирование личных достижений проявляется либо в негативном оценивании себя как профессионала и личности, либо в ограничении своих возможностей, снятии с себя ответственности и перекладывании ее на других.

Выгорание – это масштаб измерения разрыва между возможностями человека и требованиями, которые к нему предъявляются на работе. Происходит переоценка собственных сил, возможностей, достоинства, духа и воли, т. е. изнашивание души человека. Это болезнь, которая на протяжении длительного времени распространяется постепенно и равномерно, затягивая человека в заколдованный круг, из которого трудно выскользнуть, – в безвыходное положение.
Маслач К., Лейтер М. (Maslach, Leiter, 2001)

Согласно другому определению (Shirom, 1989), выгорание – это комбинация физического, эмоционального и когнитивного истощения. Главный фактор – эмоциональное истощение, а остальные компоненты являются либо следствием поведения, ведущего к деперсонализации, либо собственно когнитивно-эмоционального выгорания, что выражается в редуцировании личных достижений.

Кроме трехкомпонентной структуры синдрома выгорания разработаны и двухкомпонентные, и даже однокомпонентные модели.

Д. Дирендок с соавторами (Dierendock et al., 1994) относят к выгоранию только две первые составляющие модели Маслач – эмоциональное истощение (аффективный) и деперсонализацию (установочный). Аффективный компонент связан с жалобами на здоровье, физическое самочувствие, нервное напряжение, эмоциональное истощение. Установочный компонент проявляется в изменении отношения либо к пациентам, либо к себе.

В одномерном подходе (Pines, Aronson, 1988) выгорание – это состояние физического и психического истощения, вызванное длительным пребыванием в эмоционально напряженных ситуациях.

М. Бюриш (Bürisch, 1994) подробно описаны психологические, психосоматические и поведенческие симптомы выгорания:

1) психологические реакции: депрессия, снижение самооценки, постоянное чувство вины, изменчивость настроения, апатия, безосновательные страхи, снижение концентрации внимания, ригидность мышления, отсутствие воображения, отсутствие собственной инициативы, одиночество, отказ от хобби, потеря жизненного идеала, концентрация на собственных потребностях, зависть, чувство беспомощности и бессмысленности жизни, отчаяние;

2) психосоматические реакции: снижение иммунитета, неспособность к релаксации в свободное время, бессонница, сексуальные расстройства, повышение давления, тахикардия, головные боли, боли в позвоночнике, расстройства пищеварения, зависимость от никотина, кофеина, алкоголя;

3) поведенческие реакции: игнорирование своего участия в неудачах, обвинение других, отсутствие толерантности и способности к компромиссу, подозрительность, конфликты с окружением, циничные оценки окружающих, отсутствие положительного восприятия коллег, безразличие к ним, неудовлетворенность работой, выполнение заданий строго по инструкции, нежелание выполнять свои обязанности, искусственное продление перерывов в работе, опоздания, уход с работы раньше времени.

В. В. Бойко (1999) рассматривает эмоциональное выгорание как выработанный личностью механизм психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций в ответ на избранные психотравмирующие воздействия. Однако вряд ли истощение можно рассматривать как механизм психологической защиты.

Под воздействием внешних условий развитие симптома выгорания может начаться с фазы психического истощения, в которой человек может выносить лишь небольшие нагрузки и с трудом сохраняет стабильное настроение. Организм также может «пойти вразнос». Например, поначалу может оказаться, что чаще, чем раньше, донимают простуда, грипп или вирусная инфекция. Человек начинает страдать бессонницей, головными болями, у него появляется язва желудка.

Хэнел Т., 2009

Профессиональное выгорание – это реакция, возникающая вследствие стрессов средней степени на протяжении многих лет работы, поэтому ее нахождение у новичков через два-три месяца работы вызывает сомнение.

Выделяют фазы развития выгорания, количество которых у разных авторов разное.

Дж. Гринберг (2002) выделяет пять фаз.

1. «Медовый месяц»: работник обычно доволен работой, относится к ней с энтузиазмом, однако по мере продолжения рабочих стрессов профессиональная деятельность начинает приносить все меньшее удовлетворение, работник становится менее энергичным.

2. «Недостаток топлива»: появляются усталость, апатия, проблемы со сном; при отсутствии дополнительного стимулирования работник быстро теряет интерес к труду или к работе в данной организации; продуктивность его деятельности снижается, возможны нарушения трудовой дисциплины и манкирование своими профессиональными обязанностями. Однако при наличии высокой мотивации работник может с энтузиазмом выполнять свою деятельность за счет внутренних ресурсов, но в ущерб своему здоровью.

3. Хронические симптомы: чрезмерная работа без отдыха (трудоголизм) приводит к физическому изможднию и подверженности заболеваниям, хронической раздражительности, злобе и подавленности, «загнанности в угол». Возникает переживание постоянной нехватки времени.

4. Кризис: развиваются хронические заболевания, что приводит к частичной или полной утрате трудоспособности. Усиливается неудовлетворенность эффективностью своей работы и качеством жизни.

5. «Пробивание стены»: физические и психологические проблемы переходят в острую форму и могут спровоцировать возникновение опасных заболеваний. Продолжение карьеры оказывается под угрозой.

В. В. Бойко (1999) выделяет три фазы в соответствии с фазами развития стресса.

1. Тревожное напряжение: переживание психотравмирующих обстоятельств; неудовлетворенность собой; ощущение «загнанности в клетку»; тревога и депрессия.

2. Резистенция: неадекватное (избирательное) эмоциональное реагирование; эмоционально-нравственная дезориентация; экономия эмоций; редукция профессиональных обязанностей.

3. Истощение: эмоциональный дефицит; эмоциональная отстраненность; деперсонализация; психосоматические и психофизиологические нарушения.

Факторы, играющие существенную роль в эмоциональном выгорании. К ним относятся личностный, ролевой и организационный факторы (Форманюк Т. В., 1994).

Влияние личностных особенностей. Среди личностных особенностей, способствующих выгоранию, выделяют эмпатию, гуманность, мягкость, увлекаемость, идеализированность, интровертированность (направленность интересов на явления внутреннего мира, низкая социальная адаптированность и активность), фанатичность (Х. Фрейденберг). Положительная связь выгорания с высокой эмпатией показана в исследовании Е. В. Дворцовой и И. А. Чувашовой (2009). Роджерс и Добсон (Rodgers, Dobson, 1988) выделяют и другие особенности: реактивность (сила и быстрота эмоционального реагирования), жесткость и авторитарность по отношению к другим, низкий уровень самоуважения, трудоголизм, чрезмерно высокое или низкое стремление к успеху. В. И. Ковальчук (2000) отмечает роль таких личностных особенностей, как самооценка и локус контроля: людям с низким уровнем самооценки и экстернальным локусом контроля больше угрожает напряжение, поэтому они более уязвимы и подвержены выгоранию.

Исследования указывают на повышенную эмоциональность как одну из главных причин перегорания на рабочем месте. Такое отношение к работе частично обусловлено генетически. Например, работник может сам стремиться к получению важных заданий, так как ощущение избранности имеет для него большую ценность.

К. Кондо (Kondo, 1991) наиболее уязвимыми, выгорающими считает людей, разрешающих стрессовые ситуации агрессивно, в соперничестве, несдержанно, любой ценой. Это нашло подтверждение и в исследовании Е. М. Пановой: чем больше была выражена у педагогов конфликтность, тем большая степень эмоционального истощения и деперсонализации у них наблюдалась.

Некоторые исследователи считают, что к выгоранию более склонны трудоголики, т. е. люди, решившие посвятить себя только реализации рабочих целей, кто нашел свое призвание и работает до самозабвения. Однако имеются и те, кто считает, что к феномену сгорания на работе трудоголизм имеет косвенное отношение (это иная проблема – проблема мотивации и разумного построения трудовой деятельности).

По мнению американских исследователей, развитие выгорания более вероятно у людей с меньшей зрелостью личности и самодостаточности, более импульсивных и нетерпеливых, не имеющих семьи, но нуждающихся в тех, кто мог бы их поддержать или одобрять, имеющих цели и притязания, которые не вполне согласуются с реальностью. К этому также добавляется указание на то, что с возрастом вероятность развития выгорания уменьшается, т. е. ему более подвержены начинающие работники, люди более молодого возраста. Однако большинство исследователей считают, что возраст, пол, стаж работы и другие социально-демографические характеристики не связаны прямо с профессиональным выгоранием. Большее значение имеет индивидуальный тип реагирования на стрессогенные ситуации, относительно чего в психологической литературе имеются соответствующие данные.

Гришина Н. В., 1998

Н. Е. Водопьянова с соавторами (1997) обнаружили зависимость степени выгорания от используемых защитных механизмов. Наиболее высокое эмоциональное истощение и редуцирование личностных достижений наблюдались у людей, которые предпочитают избегание, уход от решения проблем. Предпочитающие соревнование и приспособление выгорают меньше, но самое низкое выгорание наблюдается у тех, кто использует такие защитные механизмы, как компромисс и сотрудничество.

Статусно-ролевой фактор, облегчающий выгорание, проявляется в ролевой конфликтности, ролевой неопределенности, неудовлетворенности профессиональным и личностным ростом, низком социальном статусе, отверженности в значимой (референтной) группе, негативных полоролевых установках, ущемляющих права женщин [37 - Имеются данные, что у женщин эмоциональное истощение наступает быстрее, чем у мужчин, хотя это подтверждается не во всех исследованиях.] (Кондо, 1991; Kuunarpuu, 1984).

А. Пайнс с коллегами (1982) установили связь выгорания с чувством значимости себя на рабочем месте, с профессиональным продвижением, автономией и уровнем контроля со стороны руководства. Значимость работы является барьером для развития выгорания. В то же время неудовлетворенность профессиональным ростом, потребность в поддержке, недостаток автономии способствуют выгоранию.

К организационному фактору, способствующему развитию выгорания, относят: многочасовой характер работы, не оцениваемой должным образом, имеющей трудноизмеримое содержание, требующей исключительной продуктивности; неадекватность характера руководства со стороны начальства содержанию работы, неопределенность или недостаток ответственности и т. д.

Как отмечает В. И. Ковальчук, среди организационных факторов выгоревшие лица указывают на следующие причины выгорания: чрезмерный уровень напряжения и объем работы, особенно при нереальных сроках ее выполнения; монотонность работы вследствие слишком большого количества повторений; вкладывание в работу больших личностных ресурсов при недостаточности признания и положительной оценки; физическое изнеможение, недостаточный отдых или

отсутствие нормального сна; работа без дальнейшего профессионального совершенствования; напряженность и конфликты в межличностных отношениях; недостаточная поддержка со стороны коллег; эмоциональная насыщенность или когнитивная сложность коммуникации и др.

Перегоранию на работе подвержены прежде всего самые ответственные работники, на которых начальство привыкло полагаться. Поэтому эмоциональное выгорание можно назвать профессиональной болезнью трудоголиков. Основная причина заключается в переоценке и расточительности собственных ресурсов.

Работники, мнение и степень доверия которых начальника интересуют мало, практически не подвержены риску перегорания.

Еще один важный в данном контексте аспект рабочей ситуации – это возможность влияния на процесс работы и принятия касающихся работника решений. Если у работника присутствует чувство, что он ничего не может изменить в своей работе, что от него ничего не зависит, что его мнение не имеет значения и т. д., вероятность развития выгорания увеличивается. Ролевая неопределенность – в смысле неясной формулировки прав и обязанностей, возможностей человека, ролевая конфликтность – как противоречие разных ролей, также способствуют профессиональному выгоранию.

Гришина Н. В., 1998

В сущности, пишет Н. В. Гришина (1998), происхождение выгорания невозможно однозначно связать с теми или иными личностными или ситуационными факторами, скорее оно является результатом сложного взаимодействия личностных особенностей человека, ситуации его межличностных отношений, его профессиональной и рабочей ситуации, в которой он находится.

Борьба с выгоранием. Итак, на возникновение и степень изнурения оказывает воздействие ряд социальных и ситуативных факторов. Они же косвенно указывают на пути его предотвращения или ослабления. Например, на качество отношения врача к пациенту сильно влияет количество пациентов, которым врач оказывает помощь, – чем их больше, тем больше его когнитивная, сенсорная и эмоциональная перегрузки. Еще один фактор, действующий на это отношение, – объем прямых контактов с пациентами. Более продолжительная работа в непрерывном прямом контакте с пациентами сопряжена с более сильным изнурением. Это особенно справедливо для случаев, когда такие контакты даются с трудом и приносят огорчение, как бывает с умирающими пациентами. Эмоциональное напряжение от длительного контакта можно разрядить несколькими способами. Например, врачи могут изменить свое расписание, чтобы на время отвлечься от подобных весьма тягостных ситуаций. Можно работать группами, а не поодиночке. Можно организовать работу так, чтобы получать больше положительных отзывов (Герриг Р., Зимбардо Ф., 2004).

Факторы, снижающие риск выгорания (Водопьянова Н. Е., Старченкова Е. С., 2005).

1. Базисные свойства личности: общительность и социальная смелость (факторы А и Н по Кеттеллу), высокая экспрессивность (фактор F), практичность (фактор М), средние значения конформизма и подозрительности (соответственно Q2 и L), эмоциональная устойчивость, адекватная самооценка (MD), оптимизм, склонность к гипертимности как акцентуации характера, высокая мотивация саморазвития и профессионального роста.

2. Модели преодолевающего поведения в трудных или критических ситуациях: просоциальные модели поведения (расширение социальных контактов, поиск социальной и профессиональной поддержки); проблемно-ориентированные модели поведения (уверенные и активные действия, направленные на изменение ситуации и разрешение проблемы); эмоционально сфокусированный копинг (дистанцирование, позитивная переоценка, рационализация, самоконтроль и самообладание); владение широким репертуаром копинг-стратегий и гибкость их применения в соответствии с ситуацией.

3. Стиль поведения в конфликтной ситуации: ориентация на конструктивные способы

разрешения конфликтов (компромисс, сотрудничество).

4. Умения: креативность подхода к решению профессиональных задач, высокий уровень коммуникативных умений, умение влиять на других.

В своей книге Маслач и Лейтер справедливо подчеркивают, что проблемой выгорания должны заниматься и работодатели. В первую очередь ответственные руководители должны принять меры, не допускающие того, чтобы их сотрудники сгорали. Такие меры не только избавляют людей от страданий, но чаще всего, если они долговременны, они выгодны и фирме. Было доказано, что потери в работе вследствие выгорания ведут к финансовым убыткам, нежелательным для работодателя. Руководство фирмы несет ответственность за то, чтобы обеспечивать приемлемые условия труда, умеренную производственную нагрузку, признание заслуг, вознаграждение, порядочность, уважение, достойную заработную плату.

Хэнел Т., 2009

Выгорание у медицинских работников. Наличие синдрома эмоционального выгорания часто выявляется у врачей и медицинских сестер (Абрамова Г. С., Юдич Ю. А., 1998; Малышева Н. С., 2000; Кощеева Н. А., 2010; Dierendonck et al., 1994; Schaufeli, Yanczur, 1994). Показано, что у двух третей врачей и медицинских сестер реанимационного отделения наблюдается эмоциональное истощение как один из симптомов эмоционального выгорания. Было выявлено также, что эмоциональное выгорание сильнее выражено у врачей-кардиологов, чем у врачей-онкологов и стоматологов (Малышева Н. С., 2000). Это объясняется тем, что кардиологи чаще находятся в экстремальных ситуациях.

Существенным моментом является то, какая именно мировоззренческая система принимается личностью в качестве модели самосознания, какие идеалы выступают в качестве ориентирующей цели личностных достижений. М. Шелер (1999), отмечает, например, что «для душевного состояния христианских медсестер характерны твердость, веселость, бодрость, ощущение счастья от того, что они делают добро. Их отличают крепкие нервы, а не сентиментально-плаксивая погруженность в психическое состояние больного».

Веселова Е. К., 2002

А. В. Мельников и Д. А. Семенов (2005) выявили значительно большее число лиц с эмоциональным выгоранием среди медсестер отделений реанимации и анестизиологии, чем среди врачей тех же отделений. У персонала реанимационного отделения эмоциональное выгорание встречалось несколько чаще, чем у персонала отделения анестезиологии. Н. А. Кощеева (2010) отмечает, что выгоранию в большей степени подвержены медсестры, работающие в отделениях реанимации и интенсивной терапии, отделении гемокоррекции, онкологических отделениях и хосписах.

И. Л. Гуреевой (2005) показано, что эмоциональное выгорание сильнее выражено у врачей и фельдшеров – работников скорой помощи, чем у врачей и медсестер, работающих в стационаре. Особенно ярко эти различия проявились по шкале эмоциональное истощение. У медицинских работников стационара наблюдается более позитивное восприятие своей жизни, чем у работников скорой помощи.

У медицинских работников скорой помощи, по данным М. Д. Петраш (2001), все показатели выгорания (истощение, резистенция, напряжение) несколько выше у женщин, чем у мужчин (рис. 9.1).

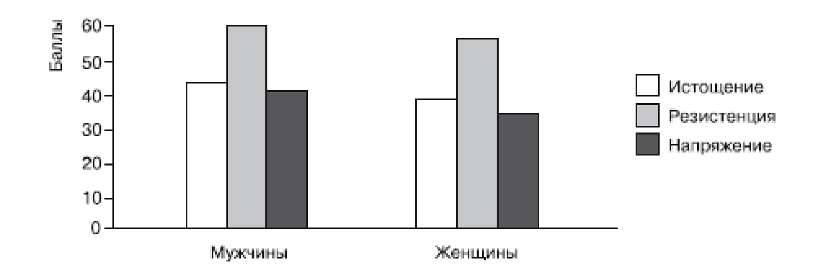


Рис. 9.1. Эмоциональное выгорание у мужчин и женщин – работников скорой помощи

Исследователи проанализировали стресс, которому подвергаются медицинские работники. Даже самые увлеченные своим делом сталкиваются с эмоциональными перегрузками из-за интенсивной работы с большим количеством людей, страдающих от самых разных личностных, физических и социальных проблем.

<…>

Медработники начинают относиться к пациентам с меньшей заботой и вниманием и могут начать лечить их безучастно и даже бесчеловечно. Они недовольны собой и тревожатся, считая, что не годятся для этой работы. С эмоциональным истощением связаны невыходы на работу и текучесть кадров, ухудшение работоспособности, скверные отношения с коллегами, неурядицы в семье и плохое здоровье. Эмоциональное истощение среди современных работников достигает еще большей силы из-за сокращения рабочих мест, изменения функциональных обязанностей и большей озабоченности получением прибыли, чем моральным состоянием и верностью персонала. Работа до изнурения – не просто личная инициатива: она также вскрывает организационную дисфункцию, которую нужно исправить, пересмотрев цели, нравственные ценности, объемы работы и систему вознаграждения.

Герриг Р., Зимбардо Ф., 2004

Медсестры, имеющие высокие показатели эмоционального выгорания, отличаются, по данным Н. А. Кощеевой, высоким уровнем тревожности и пессимистичности, выраженной акцентуированностью, эмоциональной неустойчивостью, низкой стрессоустойчивостью, низкой самооценкой, склонностью к переживанию вины, повышенным реагированием на замечания, высоким уровнем самоконтроля, нарушениями в системах межличностного взаимодействия «ответственность – великодушность» и «сотрудничество – конвенциальность», низким уровнем адаптационных способностей и высоким уровнем контроля над негативными ситуациями.

Наиболее подвержены развитию эмоционального выгорания медсестры, относящиеся к диагностическим профилям «гиперактивность», «социальный негативизм», «демонстративность» и «покорность судьбе». Более устойчивыми к эмоциональному выгоранию относятся медсестры, имеющие профиль «рациональные» и «коммуникативные».

Психическое выгорание учителей. Во многих исследованиях (Борисова М. В., 2005; Дружинина Ю. А., 2011; Дворцова В. Е., Чувашова И. А., 2012; Демьянчук Р. В., 2012; Киреева Н. Н., Анисимов А. И., 2012; Румянцева П. В., 1998; Форманюк Т. В., 1994; Anderson, Iwanicki, 1981; Daniel, 1997; Daniel, Sarmany-Schuller, 2000; Farber, 1982, 1984; Kyriacou, 1987; Pedrabissi, Rolland, 1993; Pierce, Molloy, 1990; Rehulka, Rehulkova, 1998; Schwab, Iwanicki, 1982; Wisniewski, Gargulio, 1997; и др.) показано, что психическое выгорание довольно распространено среди педагогов. Так, по данным Н. В. Гришиной (1998), проявления синдрома выгорания отмечаются у 78,9 % педагогов.

Важнейшей характеристикой труда учителя является его напряженность. По результатам анкетирования учителей Р А. Макаревич установил, что большая часть их рабочего дня (66,2 %) протекает в напряженной обстановке, причем наиболее напряженными являются ситуации общения учителя с учащимися, проведение занятий, организация и проведение внеклассных

учебно-воспитательных мероприятий, руководство самостоятельной работой учащихся и др. Большинство опрошенных (особенно в возрасте 25–30 лет) указывают на появление в этих ситуациях волнения, трудно подавляемого волевым усилием, некоторой нервозности, растерянности, ухудшение самочувствия (ощущение сухости во рту, сердцебиение и др.); 50 % опрошенных указали на ухудшение результатов их деятельности; 35 % – на понижение работоспособности; 20 % – на появление нехарактерных ошибок, которые не замечаются. Вероятно, именно напряженность педагогической деятельности является одним из важнейших факторов, деформирующих личность учителя. В связи с этим Р А. Макаревич указывал в своем исследовании на изменение мимики и речи учителей. У многих участников опроса отмечалось снижение показателей психических процессов: в памяти – воспроизведения; во внимании – объема, концентрации, устойчивости; в мышлении – быстроты, гибкости, логичности. После работы значительная часть опрошенных (45 %) чувствует разбитость, подавленность, желание лечь и уснуть.

Рогов Е. И., 1998

Как отмечает М. В. Борисова (2005), «основными психологическими детерминантами эмоционального выгорания выступают внутренние индивидуальнопсихологические и внешние социально-психологические факторы. Внутренними факторами являются рассогласование в мотивационной сфере личности, высокий уровень нейротизма и несформированность навыков осознанной саморегуляции. К внешним факторам относятся недостатки организационной структуры и негативный психологический климат коллектива» (с. 103).

Н. Н. Киреева и А. И. Анисимов (2009) выявили, что учителя с низким уровнем психического выгорания отличаются меньшим стремлением к дистанцированию, большей склонностью к сотрудничеству и к конструктивному разрешению разногласий, к стабильным и гармоничным взаимоотношениям. Они позитивно воспринимают собственную личность, выше оценивают осмысленность своей жизни, возможность контролировать ее ход. Среди них больше интерналов, т. е. полагающих, что они сами контролируют свою жизнь. Учителя с высоким уровнем выгорания имеют противоположные характеристики.

В другой работе этих авторов (Киреева Н. Н., Анисимов А. И., 2012) выявлено, что учителя, обладающие высоким уровнем зрелости, демонстрируют более низкую степень профессионального выгорания, чем учителя с низким уровнем социальной зрелости.

Описаны пять видов специфического поведения (драйверов), опирающихся на соответствующие пять ментальных установок. Эти установки являются одновременно внутренним требованием человека к самому себе, неким стандартом и условием хорошего самочувствия. Пока специалист выполняет эти «стандарты» – установки – условия, он может оценивать и воспринимать себя профессионально успешным, что позволяет переживать приятные чувства. Но как только он по собственным оценкам перестает соответствовать хотя бы одному из этих стандартов, он начинает переживать неприятные чувства.

Реальное выполнение этих условий в течение длительного времени требует больших нервных затрат, и поэтому у части учителей периодически происходят «срывы». Повторяющаяся фрустрация влечет на когнитивном уровне следующие изменения: занижение оценки профессиональной деятельности, снижение самооценки, пересмотр Я-концепции и подтверждение ранее принятых сценарных убеждений. Рассмотрим подробнее один из этих пяти видов убеждений, стимулирующих драйверное поведение, и его влияние на процесс выгорания – драйвер «Будь совершенным». Педагог, имеющий этот драйвер, обычно ставит высокую планку всегда достигать идеального результата и не делать ошибок – как для себя, так и для учеников. Такой стиль деятельности вызывает напряжение всех физических и психических ресурсов, так как ошибки – естественная часть бытия человека. Можно также предположить, что делать ошибки вообще

достаточно рискованно для учителей, так как именно они обращают внимание учеников на ошибки, которые те делают в процессе обучения. Следовательно, «быть совершенным» для учителей может быть «опасным», так как это означает, что в этом случае им придется поддерживать свой авторитет не за счет того, что они умеют делать все без ошибок, а строить с учениками принципиально новые отношения исходя из других, гуманистических моделей воспитания.
Соковнина М. С., Соболева Е. С., 2005

Н. Е. Водопьянова и Е. С. Старченкова (2005) пишут, что к основным факторам, обусловливающим выгорание педагогов, относят ежедневную психическую перегрузку, самоотверженную помощь, высокую ответственность за учеников, дисбаланс между интеллектуально-энергетическими затратами и морально-материальным вознаграждением (фактор социальной несправедливости), ролевые конфликты, поведение «трудных» учащихся. Авторы отмечают, что в связи с тем, что большинство учителей – женщины, к профессиональным стрессорам добавляются загруженность работой по дому и дефицит времени для семьи и детей. Кроме того, низкая оплата труда и относительно низкий социальный статус школьных учителей также являются факторами, способствующими выгоранию. Думается, что все это в полной мере можно отнести и к воспитателям дошкольных учреждений, однако в зависимости от условий работы степень выгорания может быть разной. Так, Р. В. Демьянчук (2012) выявлено, что эмоциональное истощение чаще встречается у педагогов коррекционных образовательных учреждений, чем у учителей общеобразовательной школы.

Проблемы связаны с самой природой профессии учителя и переживаются как отечественными («Десять, пятнадцать лет работы в школе – и тупик, перестаешь понимать, зачем живешь, для чего учился, почему начал сражаться с детьми, а в учительскую и входить не хочется») (Воронин Л. Г, 1994), так и зарубежными учителями («Посмотрим на учителя, который должен учить класс из тридцати человек; ежедневно иметь дело с их личными и социальными нуждами; дисциплинировать, влиять, организовывать, управлять и направлять их поведение в течение долгих часов – и затем сталкиваться с возможными трениями и враждебностью со стороны родителей, возможностью сокращения со стороны администрации и постоянно существующей угрозой сокращения бюджета. Такой учитель находится перед риском выгорания» (Maslach C., 1982).
Гришина Н. В., 1998

Е. О. Ненарт (2009) выделяет три группы факторов, способствующих выгоранию учителей.
I. Условия и содержание труда: это большое количество учащихся в классе, работа с детьми из социально неблагополучных семей.
2. Социально-психологические факторы: учителя, использующие опекающую стратегию взаимодействия с учащимися, не использующие репрессивную и ситуационную тактики, демонстрируют высокий уровень выгорания.
3. Личностные особенности: более всего подвержены риску выгорания учителя, склонные к перфекционизму, т. е. предъявляющие к себе непомерно высокие требования. Эти учителя рассматривают свою педагогическую деятельность как предназначение, поэтому у них стирается грань между работой и личной жизнью.
Как отмечает Н. А. Аминов (1998), высоких результатов в педагогической деятельности достигают лишь те учителя, которые обладают большой сопротивляемостью эмоциональной истощаемости (выгоранию). Зависимость результатов деятельности педагогов от стрессоустойчивости и устойчивости к эмоциональному выгоранию показана в работах А. А. Баранова (1995). Выявлено также, что у учителей с большим стажем, для которых характерны симптомы эмоционального выгорания, наблюдаются низкие значения педагогического такта и педагогической культуры (Харламова Т. М., 2004).

Т. И. Рогинская (2002) отмечает, что 53 % польских учителей находятся в группе риска по развитию выгорания, а 28 % обнаруживают выраженные признаки синдрома профессионального выгорания. Близкие к этим результаты выявлены и у российских учителей: эмоциональное истощение средней и высокой степени найдено у 52,5 % педагогов, деперсонализация – у 32,5 и редукция достижений – у 82,5 % (Пряжников Н. С., Ожогова Е. Г., 2008).

В исследовании Р. А. Макаревич (1989) было выявлено, что у 50 % наблюдалось ухудшение результатов деятельности, у 35 – снижение работоспособности, у 20 % – появление нехарактерных ошибок. У 60 % отмечались изменения в речи, ухудшение внимания, памяти, быстроты, гибкости и логичности мышления. После переживания возникавшей в процессе общения напряженности значительная часть учителей испытывали разбитость, подавленность, сонливость.

Н. Е. Водопьянова и Е. С. Старченкова (2005) отмечают, что учителя, характеризующиеся высоким уровнем выгорания, чаще, чем их коллеги с низким уровнем выгорания, используют агрессивные действия, которые представляют собой компенсацию негативного эмоционального фона.

Т. И. Рогинская не обнаружила зависимости степени выгорания от возраста учителей. Не обнаружены различия в выгорании в зависимости от пола обследованных. Однако данные, полученные Е. М. Пановой (2009), показывают, что с увеличением стажа и возраста большинство показателей выгорания (за исключением редукции личных достижений) растут. Сходные данные получены и Ю. А. Дружининой (2011). Причем наиболее высокие показатели синдрома эмоционального выгорания отмечены ею не у учителей с наибольшим возрастом и педагогическим стажем, а у тех, чей возраст находится в промежутке 30–50 лет и чей трудовой стаж 11–20 лет.

В связи с этим оправданной является мера, применяемая в ряде западных стран, когда после четырех-пяти лет работы учитель обязан уйти в годичный или полугодичный отпуск. В нашей стране в трудовом законодательстве тоже есть пункт, согласно которому учитель может по собственному желанию взять перерыв в работе на определенный срок.

Выгорание у воспитателей детских дошкольных учреждений. По данным И. А. Куницыной с соавторами (2011), у воспитателей со стажем более семи лет по сравнению с коллегами со стажем до четырех лет существенно больше выражены такие симптомы выгорания, как расширение сферы экономии эмоций, а также психосоматические и психовегетативные нарушения.

И. Г. Лебедева (2008) установила, что у 95 % опрошенных воспитателей детского сада сформированы или находятся в стадии формирования те или иные симптомы эмоционального выгорания, причем уровень выгорания статистически значимо отличается у воспитателей со стажем работы до восьми лет и со стажем более шестнадцати лет. Преобладающими в выгорании являются следующие симптомы:

• неадекватное избирательное эмоциональное реагирование (18 % в первой группе и 15 % во второй группе) – это говорит о том, что профессионал перестает улавливать разницу между двумя принципиально отличающимися явлениями – экономичным проявлением эмоций и неадекватным эмоциональным реагированием;

• редукция профессиональных обязанностей (14 % в первой группе и 12 % во второй группе) – проявляется в попытках облегчить или сократить обязанности, которые требуют эмоциональных затрат.

В группе воспитателей со стажем более шестнадцати лет наблюдалось расширение сферы экономии эмоций.

Показано (Куницына И. А. с соавторами, 2011), что у воспитателей с высшим специальным образованием по сравнению с воспитателями со средним специальным образованием в существенно большей степени выражены такие симптомы, как переживание психотравмирующих обстоятельств, эмоциональный дефицит и личностная отстраненность.

Симптомы эмоционального выгорания, по данным этих авторов, больше выражены у воспитателей, выбор работы которых в детском дошкольном учреждении был обусловлен

внешними обстоятельствами, а не призванием быть воспитателем.

Сравнение степени выраженности эмоционального выгорания у учителей и воспитателей. Е. М. Панова (2009) выявила динамику изменения эмпатии у учителей и воспитателей с увеличением стажа работы (рис. 9.2).

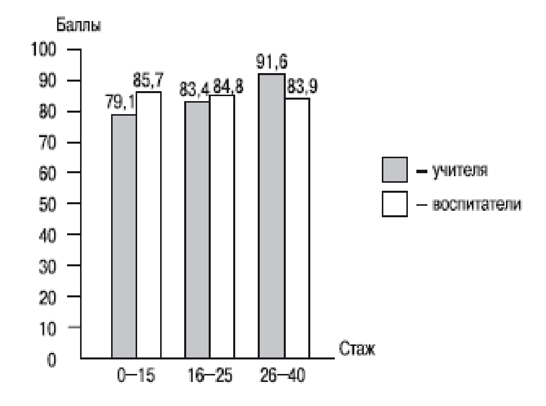


Рис. 9.2. Выраженность эмпатии у педагогов с различным стажем работы

Эти данные свидетельствуют о том, что у учителей эмпатия с увеличением стажа возрастает, а у воспитателей имеет тенденцию к снижению, в результате чего если у воспитателей со стажем 0-15 лет эмпатия выражена больше, чем у учителей, то при стаже 16–25 лет различия исчезают, а при стаже 26–40 лет эмпатия больше выражена уже у учителей.

По данным А. Н. Густелевой (2009), эмоциональное истощение больше выражено у учителей, чем у воспитателей. Данные Е. М. Пановой подтверждают это (рис. 9.3). Выявлено также, что эмоциональное истощение с увеличением стажа у учителей, и особенно у воспитателей, повышается.

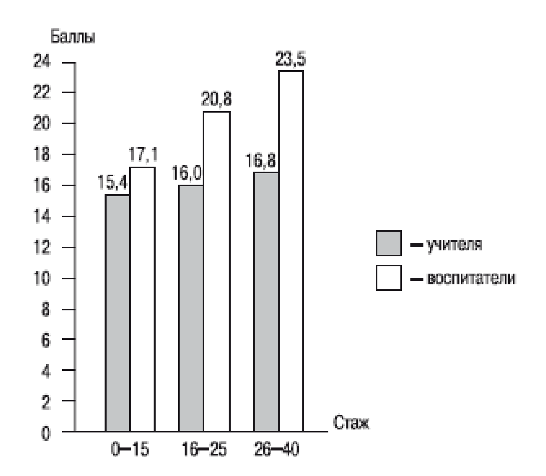


Рис. 9.3. Динамика эмоционального истощения у педагогов с увеличением стажа

Деперсонализация, по данным А. Н. Густелевой (2009), больше выражена у учителей, чем у воспитателей. По данным Е. М. Пановой, деперсонализация выражена у тех и других практически одинаково. Однако у воспитателей с увеличением стажа деперсонализация неуклонно возрастает, а у учителей первоначальное возрастание в группе со стажем 16–25 лет сменяется ее снижением у учителей со стажем 26–40 лет (рис. 9.4).

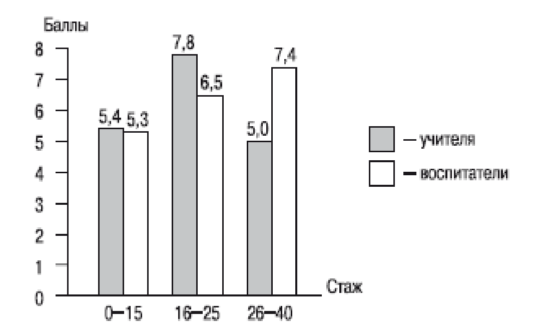


Рис. 9.4. Изменение деперсонализации у педагогов с различным стажем работы

Редукция личных достижений, по данным Е. М. Пановой, в среднем выше у воспитателей, чем у учителей (31,3 балла и 25,3 балла соответственно). Это связано, очевидно, и с большим эмоциональным истощением воспитателей, о чем уже говорилось выше. Кстати, еще в начале XX в. Г. Мюнстерберг писал, что «нередко в середине своей шаблонной деятельности они [учителя. – Е. И.] опускаются ниже того уровня знаний, на каком стояли в первые годы своей преподавательской работы». Однако, как показывают данные, полученные Е. М. Пановой, для большинства педагогов это нетипично: редукция личных достижений со стажем либо уменьшается (у учителей), либо остается на одном уровне (у воспитателей).

Психическое выгорание у работников службы «Телефон доверия». Е. Романова (2001) описывает основные проявления феномена выгорания у этих работников:

• психическая и физическая усталость;
• ощущение собственной беспомощности и ненужности;
• увеличение числа неудачных звонков;
• нежелание идти на дежурство;
• нежелание или боязнь предстоящего звонка;
• раздражительность и агрессивность во время разговора;
• стремление побыстрее завершить беседу;
• ощущение малозначимости решаемых по телефону проблем;
• поверхностный или формальный подход к проблемам абонента;
• неверие в эффективность работы службы телефонной помощи;
• перенесение комплекса отрицательных эмоций на окружающих;
• перенесение внутренних проблем консультанта на проблемы абонента;
• стремление уйти и реализовать себя в другой области.

Предотвращению наступления феномена выгорания у работников «Телефона доверия» способствуют (Моховиков А. Н., 1999):

• систематическое повышение квалификации телефонного консультанта;
• допуск к телефонному консультированию только после прохождения предварительной подготовки;
• обучение приемам снятия эмоционального напряжения;
• психологический комфорт в группе;
• выявление первых признаков феномена сгорания и их коррекция;
• адекватные бытовые условия в течение дежурства, обеспеченность справочными материалами и пособиями;
• психологическая грамотность консультантов по вопросам, связанным с этим состоянием.

При возникновении феномена выгорания целесообразно сделать анализ причин и осуществить их коррекцию (индивидуальную, групповую совместно с супервизором); уйти в отпуск или существенно снизить частоту дежурств; временно переключиться на другие формы работы службы «Телефон доверия», не связанные с телефонным консультированием; подобрать пары по

психологической совместимости; создать атмосферу психологического комфорта за счет повышения профессиональной квалификации и компетентности.

9.4. Психологическое здоровье работников помогающих профессий

Помогающая деятельность входит в группу профессий с большим присутствием факторов психической напряженности. Она изобилует множеством не только положительных, но и отрицательных эмоций при общении работников с клиентами. Это обусловлено и тем, что в основном занимаются помогающей деятельностью женщины, и потому у них наблюдается повышенная эмоциональная возбудимость, заражение эмоциями друг от друга, в том числе и отрицательными. Кроме того, психический склад людей, избравших помогающие профессии, – слабая нервная система, низкая эмоциональная устойчивость, склонность к чувству вины, тревожность, низкая стрессоустойчивость – способствует возникновению у них психосоматических заболеваний.

Это отчетливо проявляется у учителей (Смолова Л. В., 1999; Туренко Е. А., 2011), у медицинских работников (Кощеева Н. А., 2010).

Динамика изменений интегральных характеристик личности учителей с разным стажем работы в школе такова: в первые 10–15 лет работы происходит рост показателей компетентности, направленности, гибкости, затем тенденция меняется на противоположную: для учителей со стажем работы 15–20 лет и более характерно резкое снижение всех показателей. Период стагнации определяется снижением показателя степени социальной адаптации у трети учителей до уровня больных неврозами. Поэтому одной из центральных задач системы образования является сохранение профессионального здоровья учителя.
Митина Л. М., 2008

По данным Г. А. Виноградовой (1999), 97 % учителей независимо от возраста страдают различными психосоматическими заболеваниями. Среди них «лидируют» гипертония и гипотония (два человека из каждых трех), неврозы, остеохондроз (каждый второй) и язва желудка (один из каждых пятнадцати). Пик заболеваний приходится на возраст до 30 лет.

Возникновение этих заболеваний приводит к изменениям в психике, в поведении и сказывается на эффективности педагогической деятельности. Например, психические нарушения, связанные с гипертонической болезнью (нарушения памяти, колебания настроения, утомляемость), могут приводить к затруднениям во взаимоотношениях и конфликтам с учащимися, их родителями, коллегами по работе.

Как выявил Р. М. Хусаинов (2006), более 80 % учителей на этапе профессиональной зрелости испытывают постоянный страх перед возможными неприятностями. При этом в зависимости от возраста проявляется определенная специфика в негативных переживаниях.

Учителя в возрасте 31–40 лет остро ощущают неудовлетворенность, часто жалуются на усталость. В возрасте 41–50 лет учителя остро воспринимают ежедневные издержки профессии, глубоко переживают разочарования от результатов деятельности, долго не могут отойти от них. Нарастает ощущение, что другие счастливее их. У учителей старше 50 лет самая высокая тревожность.

Высокое качество педагогической работы достигается, как правило, путем увеличения рабочего времени. При такой интенсификации труда более всего перегружены лучшие учителя, достигшие мастерства в своем деле. В своей работе учитель должен выполнять более ста функциональных обязанностей. Педагогическая деятельность тесно связана с коммуникативными перегрузками. Только с учениками разного возраста учитель говорит по 6-10 часов в сутки. За 45 минут трудового

времени учитель в среднем предъявляет более ста требований учащимся. Исследования показали зависимость влияния коммуникативных перегрузок учителей от их возраста и стажа. Так, среди учителей со стажем до трех лет от перегрузок страдает 8,3 %, а со стажем более восемнадцати лет – в три раза больше – 24,2 %. Образующийся дефицит энергоресурсов приводит к срыву адаптационных процессов личности и способствует появлению стойких состояний дезадаптации как в профессиональной деятельности, так и вне трудовой жизни; 73,6 % учителей отмечают у себя нарушения в эмоциональной сфере, проявляющиеся в снижении настроения, раздражительности, тревожности, повышенной обидчивости; 91,1 % педагогов отмечают наличие заболеваний или расстройств различных органов или систем организма. Более 80 % учителей на этапе профессиональной зрелости испытывают страх перед возможными неприятностями.
ОсницкийА. В., 2001

У учителей со стажем работы 10–15 лет наблюдаются невротизация, снижение эмпатии (она становится равной норме мужчин), усиливается доминантность, в результате чего они становятся авторитарщиками (Алексеева Е. Е., 2000).

Приложение

Методики выявления склонности к помогающему поведению

Опросник «Мотивация помощи»

Опросник предложен С. К. Нартовой-Бочавер (1992).

Формулировки некоторых утверждений переделаны из настоящего времени («сейчас…») в неопределенное время, для того чтобы выявить постоянные тенденции, а не сиюминутное настроение. – Е. И.

Инструкция. Вам предлагается выразить свое отношение к ряду утверждений. Если вы согласны с тем или иным утверждением, поставьте знак «+» («да»), если не согласны – знак «-» («нет»).

Текст

1. Я готов сопереживать другим людям.
2. Мне всегда трудно отвлечься от своих забот, даже если это требуется другим.
3. Я чувствую, что в состоянии помочь другим людям.
4. Я не способен разделить радость по поводу чужой удачи.
5. Мне трудно помочь другому человеку, если он мне малосимпатичен.
6. Трудно не раздражаться на неудачников, постоянно ожидающих помощи.
7. Не обязательно создавать нечто новое, самое главное – сохранять добрые отношения с людьми.
8. Люди часто раздражают меня.
9. Мне всегда хочется разделить с людьми все лучшее в моей жизни.
10. Мне кажется, что многие нуждаются в моей помощи.
11. Мне легко найти у любого человека черты, вызывающие симпатию.
12. В жизни часто встречаются случаи, когда не следует бояться отказать в помощи. Ключ. За ответы «да» по утверждениям 1, 3, 7, 9, 10, 11 и ответы «нет» по утверждениям

2, 4, 5, 6, 8, 12 начисляется по одному баллу. Подсчитывается сумма набранных баллов. Чем она

больше, тем больше выражено стремление помогать людям.

Шкала альтруизма из Опросника интерперсонального диагноза

Авторы: Т. Лири, Р. Л. Лафорже, Р. Ф. Сучек.

Шкала содержит ряд оценочных имен прилагательных, расположенных по восходящей интенсивности. Для диагностики нужно сложить ответы, выражающие согласие с данной характеристикой (прилагательным); таким образом, альтруистический тип отношений с другими людьми может оцениваться шестнадцатью прилагательными.

Инструкция. Для проведения исследования необходимы тестовая тетрадь, бланк для записи ответов и протокол. Респонденты по инструкции отмечают ответы в бланке, причем могут оценивать поведение других, самого себя или других лиц по инструкции и оценивать идеал.

Характеристики

1. Деликатный.
2. Ободряющий.
3. Отзывчивый к призывам о помощи.
4. Бескорыстный.
5. Добрый, вселяющий уверенность.
6. Нежный и мягкосердечный.
7. Любит заботиться о других.
8. Щедрый.
9. Прощает все.
10. Переполнен чрезмерным сочувствием.
11. Великодушен и терпим к недостаткам.
12. Стремится помочь каждому.
13. Слишком снисходителен к окружающим.
14. Старается утешить каждого.
15. Заботится о других в ущерб себе.
16. Портит людей чрезмерной добротой.

Ключ. Степень выраженности альтруизма определяется следующим образом: 0–4 балла – низкая, 5–8 баллов – умеренная, 9-12 баллов – высокая, 13–16 баллов – очень высокая.

Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере (шкалы альтруизма и эгоизма)

Автор: О. Ф. Потемкина.

Цель. Выявление степени выраженности социально-психологических установок. Инструкция. Ответьте на каждый вопрос «да», если он верно описывает ваше поведение, и «нет», если ваше поведение не соответствует тому, о чем говорится в вопросе.

Тест

1. Вам часто говорят, что вы больше думаете о других, чем о себе?
2. Вы обычно много времени уделяете своей особе?
3. Вам легче просить за других, чем за себя?
4. Вы считаете, что человек сначала должен думать о себе, а потом уже о других?
5. Вам трудно отказать людям, когда они вас о чем-либо просят?
6. Для себя вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других?
7. Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятность?
8. Вы убеждены, что не нужно для кого-либо сильно напрягаться?

9. Для себя у вас обычно не хватает ни времени, ни сил?
10. Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?
11. Вы стремитесь как можно больше сделать для других людей?
12. Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?
13. Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни – жить интересами других людей?
14. Вы можете назвать себя эгоистом?
15. Ваша отличительная черта – бескорыстие?
16. Свободное время вы используете для своих увлечений?
17. Вам трудно решиться использовать усилия человека в своих интересах?
18. Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?
19. Ваша отличительная черта – умение помочь другим людям?
20. Вы способны сделать максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение? Ключ к методике выявления установок на «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат»: обработка данных производится по горизонтальным строкам протокола. Сумма плюсов первой строки «Ориентация на альтруизм», сумма плюсов второй строки «Ориентация на эгоизм».

«Ориентация на альтруизм»: 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 17, 19.

«Ориентация на эгоизм»: 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 20.

Опросник «Альтруизм»

Источник: Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., 2005.

Назначение. Методика нацелена на изучение социально-психологической установки личности, способствует выявлению альтруизма.

Инструкция. Внимательно прочитайте вопросы и ответьте на них «да» или «нет» исходя из имеющейся у вас тенденции поведения в данной ситуации. Не пропускайте вопросы. Тест

1. Вам часто говорят, что вы больше думаете о других, чем о себе?
2. Вам легче просить за других, чем за себя?
3. Вам трудно отказать людям, когда они вас о чем-нибудь просят?
4. Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятности?
5. Для себя вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других?
6. Вы стремитесь сделать как можно больше для других людей?
7. Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни – жить для других людей?
8. Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?
9. Ваша отличительная черта – бескорыстие?
10. Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?
11. Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?
12. Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?
13. Ваша отличительная черта – стремление помочь другим людям?
14. Вы считаете, что сначала человек должен думать о себе, а потом уже о других?
15. Вы обычно много времени уделяете своей особе?
16. Вы убеждены, что не нужно для других сильно напрягаться?
17. Для себя у вас обычно не хватает ни сил, ни времени?
18. Свободное время вы используете только для своих увлечений?
19. Вы можете назвать себя эгоистом?
20. Вы способны приложить максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?

Ключ. За ответы «да» по пунктам 1, 2, 3, 4, 6, 7, 9, 13, 17 и ответы «нет» по пунктам 5, 8, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 18, 19, 20 начисляется по 1 баллу. Подсчитывается сумма набранных баллов.

Чем она больше, тем больше выражен альтруизм.

Тест «Альтруизм – эгоизм»

Инструкция. В тесте имеются две шкалы – «альтруизм» и «эгоизм».

Он включает 31 утверждение. Прочитайте их и выразите к ним свое отношение, выбрав тот или иной вариант ответа, отметив его знаком «+». Если в утверждении даются три варианта ответа, то за первый ответ начисляются 3 балла, за второй – 2 балла, за третий – 1 балл. Если в утверждении имеются четыре ответа, то начисляется соответственно от 4 до 1 балла.

Тест

1. Даже если я выполняю срочную работу и очень занят, а меня просят о помощи, я стараюсь вникнуть в проблему человека и помочь ему.

• Согласен

• Зависит от того, кто просит

• Не согласен

2. Я хорошо запоминаю имена и лица своих новых знакомых.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

3. Мне нравится говорить с людьми, которые не похожи на меня и которые думают иначе, чем я.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

4. Я обдумываю то, что услышал от собеседника, особенно если его мнение не совпадает с моим.

• Всегда

• Иногда

• Никогда

7. Я умею выслушать собеседника.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

8. Для меня важно, чтобы друг полностью разделял мои взгляды на жизнь.

• Согласен

• Согласен частично

• Не согласен

9. Мне нелегко менять свое мнение, если оно уже сформировалось, даже если мой друг считает иначе и, скорее всего, он прав.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

10. В разговоре мне приходится преодолевать желание «покрасоваться», т. е. блеснуть своими познаниями или чувством юмора.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

11. Мне досадно, когда мне плохо, а никто этого не замечает.

• Всегда

• Иногда

• Никогда

14. Выслушивая чужую точку зрения, я стараюсь внутренне не спорить с ней, чтобы до конца понять, в чем же она состоит.

• Часто

• Иногда

• Никогда

15. Мне трудно выбирать подарки; никогда не угадаешь точно, понравится ли мой подарок человеку.

• Согласен

• Все зависит от человека

• Не согласен

16. Я думаю, что если человек не хочет понимать меня, с какой стати мне стараться понять его.

• Согласен

• Все зависит от человека

• Не согласен

17. Бывает, что я завидую успехам своих друзей и знакомых.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

18. Для меня важнее, чтобы дело было сделано хорошо, а не чтобы победила моя точка зрения.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

19. Мне легко поменять свои планы, чтобы привести их в соответствие с планами моих друзей.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

20. Меня не всегда правильно понимают, и меня это расстраивает и задевает.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

21. Меня раздражает, когда кто-либо подходит со своими вопросами и проблемами в то время, когда я занят серьезной и срочной работой.

• Всегда

• Часто

• Иногда

• Никогда

22. В общении с лицами противоположного пола я предпочитаю не слишком углублять отношения, так как это может привести к новым обязанностям.

• Согласен

• Все зависит от человека

• Не согласен

23. Не думаю, что разумно менять свое мнение о том или ином вопросе после разговора с другим человеком.

• Согласен
• Все зависит от человека
• Не согласен

24. У меня получается разделить переживания даже не очень знакомого человека, вникнуть в суть того, чем он живет.

• Всегда
• Часто
• Иногда
• Никогда

25. После ссоры или конфликта я жду первого шага от партнера.

• Всегда
• Часто
• Иногда
• Никогда

26. В разговоре мне важно, чтобы меня хорошо понимали, и поэтому я начинаю с того, что объясняю, что я думаю и как я считаю.

• Всегда
• Часто
• Иногда
• Никогда

27. Даже если в процессе спора я понимаю, что не прав, то не могу признать свою неправоту.

• Всегда
• Часто
• Иногда
• Никогда

28. Я готов оказать помощь тому, кто в ней нуждается.

• Всегда
• Иногда
• Никогда

29. В разговоре я замечаю, как меняется настроение моего собеседника.

• Всегда
• Часто
• Иногда
• Никогда

30. Я бываю рад, когда близкие люди искренне говорят мне, что во мне не так, ведь это шанс что-то поменять в себе.

• Всегда
• Часто
• Иногда
• Никогда

31. Я обращаюсь за помощью к другим людям.

• Часто
• Когда необходимо
• Крайне редко
• Никогда

Ключ. Шкала «альтруизм»: пункты 1, 2, 3, 4, 6, 7, 13, 14, 18, 19, 24, 28, 29, 30, 31 (максимальная

сумма – 55 баллов); шкала «эгоизм»: пункты 5, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27 (максимальная сумма – 56 баллов). Сравнение набранных баллов по обеим шкалам даст возможность выявить, что преобладает у опрошенного – альтруизм или эгоизм.

Шкала диспозиционного эгоизма

Автор: К. Муздыбаев (2000).

Инструкция. Вам предлагается ряд суждений. Оцените свое отношение к ним по семибалльной шкале: 7 – полностью согласен, 4 – верно нечто среднее, 1 – совсем не согласен.

В суждениях 2, 3 и 6 шкала обратная (полное согласие означает низкий эгоизм, т. е. дается 1 балл, а полное несогласие – 7 баллов).

Тест

1. Любой человек имеет право обеспечить себе счастье, даже если ради этого придется пренебречь счастьем других людей.
2. Добиваясь своих целей в жизни, всегда следует учитывать чувства других людей.
3. Любой человек должен отказаться от собственных желаний, если они наносят вред интересам других людей.
4. Нет ничего предосудительного в том, что человек стремится обеспечить свое благополучие любыми средствами, зачастую даже за счет других людей.
5. Детей надо воспитывать таким образом, чтобы они больше думали о своих собственных интересах, чем об интересах других людей.
6. Человека следует оценивать прежде всего с точки зрения его полезности другим людям, а не по успешности его личных дел.
7. Я придерживаюсь точки зрения, что человек должен стремиться получить от жизни максимальное удовольствие, даже если ради этого придется пренебречь благополучием других людей.
8. Любой человек должен всегда действовать таким образом, чтобы остаться честным.
9. Нельзя осуждать человека за то, что он воспользовался возможностью, чтобы обеспечить себе преимущества в конкурентной ситуации.
10. Каждый человек добивается своего счастья так, как ему заблагорассудится.

Ключ. Подсчитывается набранная сумма баллов (величина шкалы – от 10 до 70 баллов). Чем больше сумма, тем больше выражен эгоизм.

Тест «Зачем вам нужны советы?»

Есть люди, которые используют советы, чтобы обвинять тех, кто их дает: «Ты мне посоветовал (посоветовала), и вот что получилось…» А как поступаете вы?

Представьте себя врачом. Вы сидите в кабинете, слушаете пациента, осматриваете его. Потом выдаете рекомендации и пишите рецепт. Как думаете, будет он выполнять ваши предписания?

А. Даже нет сомнений, что он будет делать так, как я сказал (сказала).

Б. Проконсультируется еще с другими специалистами.

В. Сначала будет следовать моим рекомендациям, а потом, когда ему станет лучше, все забросит.

Г. Уверен (уверена), что нет. Это было видно сразу по выражению его глаз.

Результаты

Вариант А. Вы чересчур доверяете чужому мнению, особенно если в роли советчика выступают родители и другие родственники, и чаще поступаете именно так, как они говорят. Это касается и работы, и личной жизни.

Вариант Б. Советами как руководством к действию вы практически не пользуетесь. Они лишь

помогают упорядочить мысли, дают информацию к размышлению. Чем больше мнений, тем лучше, считаете вы, поэтому советуетесь не только с близкими вам людьми.

О ваших проблемах могут знать соседка, учительница ребенка и даже попутчик в поезде. В этом случае велика вероятность спонтанного, основанного на эмоциях выбора совета.

Вариант В. Советы для вас – спасательный круг. С вопросом: «Что мне делать?» вы обращаетесь к людям только в самых сложных ситуациях. Когда же все хорошо, то подсказки вас только раздражают и вы этого не скрываете.

Вариант Г. Вам кажется, что люди, давая вам советы, пытаются вас унизить, убедить в вашей несостоятельности. Поэтому вы воспринимаете все в штыки и порой грубите. Вы полагаете, что сами знаете, как нужно жить.

Методики выявления свойств личности, влияющих на помогающее поведение

Опросник «Отзывчивость и доброта – вот ваши слабые места?»

Источник: Дюшева С. // Желтая газета. 2011. № 2 (20 января).

Инструкция. Вам предлагается дать ответы на поставленные вопросы. Тот ответ, с которым вы согласны, обведите кружочком.

Тест

1. Имеете ли вы привычку говорить комплименты, чтобы улучшить кому-то настроение?

• Да, приятно же, когда собеседник улыбается – 2
• Случается, но не часто – 1
• Нет, это не про меня – 0

2. Умеете ли вы держаться дружелюбно с несимпатичным вам человеком?

• Да, при необходимости – 1
• Нет, не считаю это нужным – 0
• Конечно, худой мир лучше ссоры – 2

3. Станете ли подтрунивать над кем-то, чтобы повеселить других?

• Возможно, если буду уверен, что все примут это как шутку – 1
• Нет, это недопустимо – 2
• Думаю, да – 0

4. Как вы отреагируете на злую шутку в свой адрес?

• В зависимости от настроения – 0
• Постараюсь ответить – 1
• Расстроюсь – 2

5. Будете ли вы слушать рассказ про чужие проблемы, если вас это не интересует?

• Выслушаю только близких людей – 1
• Конечно, если это кому-то необходимо – 2
• Нет, это не нужно ни мне, ни рассказчику – 0

6. Можете ли вы поддаться в игре, чтобы доставить удовольствие партнеру, если он явно слабее вас?

• Нет, игра есть игра – 0
• Да, если человек мне приятен – 1
• Пожалуй, да – 2

7. Как вы поступаете, проигрывая?

• Прекращаю играть – 2

• Пытаюсь собраться – 1

• Нервничаю и сержусь – 0

8. Можете ли вы потратить последние деньги на подарки родным или друзьям?

• Не задумываясь – 2

• Да, если встречу что-то оригинальное – 1

• Нет, это глупо – 0

9. Способны ли вы слушать своего оппонента, если уверены в своей правоте?

• Несомненно, хотя бы чтобы услышать его аргументы – 2

• Да, чтобы только он отстал – 1

• Нет, зачем тратить свое время – 0

10. Обременяют ли вас просьбы людей?

• По-разному, зависит от человека – 1

• Как правило, нет – 2

• Просьба по сути обременительна – 0

11. О вас можно сказать, что вы умеете применить свои способности на практике?

• Скорее да, чем нет – 2

• Скорее нет, чем да – 1

• Нет – 0

Ключ. Подсчитайте сумму набранных вами баллов. Если вы набрали:

16 и более очков – вы любезны, обходительны и умеете найти подход практически к любому человеку. Ваши отзывчивость и добродушие не могут оставить окружающих равнодушными. Скорее всего, у вас очень много друзей. Одно предостережение: не пытайтесь объять необъятное, так можно заработать нервный срыв; от 8 до 15 очков – ваша доброта и отзывчивость распространяются только на близких людей, для них вы расшибетесь в лепешку. Друзья будут говорить о вас только в превосходной степени. Для остальных вы сплошное высокомерие и холодность. Возможно, это ваш выбор, но такая манера поведения отталкивает от вас многих хороших людей;

7 и менее очков – порой общение с вами становится мукой даже для близких вам людей. Вы замкнуты и язвительны, а потому сталкиваетесь с таким же отношением к себе. Постарайтесь быть терпимее и внимательнее к людям, возможно, и отношение к вам изменится настолько, что у вас возникнет желание делать добро окружающим.

Опросник на щедрость

Инструкция. Выразите свое отношение к следующим вопросам:

1. К вам неожиданно нагрянули гости. Что вы подадите им к чаю?

А. На этот случай открою завалявшуюся коробочку превосходных конфет.

Б. Открою варенье или достану пряники, которые мне не очень нравятся.

В. Ничего. В следующий раз пускай предупреждают о своем приходе и вообще приносят что-то с собой.

2. Друг просит одолжить ему денег до получки. И вы…

А. Разумеется, одолжите нужную сумму – для чего же есть друзья?

Б. Предложу ему только часть требуемой суммы, добавив, что и сам на мели.

В. Откажу и посетую на возрастание цен.

3. Ваша половинка нашла в магазине подарок своей мечты, но вещичка эта дороговата. Как вы поступите?

А. Непременно насобираете на желанный подарок и припрячете его к празднику.

Б. Подыщите что-нибудь аналогичное, но по щадящей цене.

В. Честно скажете, что для нас это дорого.

4. В интернет-магазине можно выиграть новые товары с фирменной гарантией по цене 10-20 % от обычной цены. Ваше решение?

А. Да, это интересно.

Б. Может быть, но сначала надо изучить, откуда такие цены.

В. Нет, никогда не поверю, что так бывает.

5. Если бы у вас был миллион, вы бы.

А. Жили, ни в чем себе не отказывая.

Б. Вложили деньги в дело и радовались все новому их прибавлению.

В. Рационально подошли к решению вопроса о том, куда применить эту сумму.

6. Есть ли у вас тяга к накопительству? Иными словами, вы «плюшкин»?

А. Придерживаюсь принципа, что все лишнее и неиспользуемое в быту должно быть выброшено или отдано кому-либо.

Б. Берегу некоторые ненужные, но дорогие мне вещи; не могу проститься с тем, что пробуждает теплые воспоминания.

В. Люблю свои старые вещи, берегу их до последнего и порой замечаю, что со временем накапливается много ненужного барахла.

Ключ. За ответы «А» начисляются 3 очка, за ответы «Б» – 2 очка, за ответы «В» – 1 очко. Подсчитывается набранная сумма баллов. Чем она больше, тем больше выражена у вас щедрость.

Опросник на жадность

Инструкция. Вам предлагается высказать свое согласие или несогласие с рядом утверждений. Обозначьте свой ответ в бланке любым значком в колонках справа.

№ п/п	Утверждения	Да	Нет
1	Я покупаю подарки заранее; иду в магазин и запасаюсь кучей всяких мелочей		
2	Не важно, что за подарок я преподношу, ведь я оказываю человеку не материальную помощь, а знак внимания. Главное — красивая упаковка и добрые слова		
3	Я предпочитаю делать подарки своими руками: исчезает необходимость бегать по магазинам и тратить деньги; да и другу приятно, что ради него старались		
4	По-моему, подарок вполне можно заменить искренним нежным письмом или торжественной речью с наилучшими пожеланиями от всего сердца		
5	Не важно, какую сумму денег я потрачу на покупку подарка. Главное, чтобы он был необычным и доставлял радость виновнику торжества		

6	Делая подарок, я заворачиваю обычные вещи в дорогую упаковку		
7	Я обхожу много магазинов и рынков, прежде чем найду то, что хотел подарить		
8	Я дарю подарки по принципу «как ты мне, так и я тебе». Если в прошлый раз друг преподнес мне на день рождения одну лишь открытку, пусть не ждет от меня чего-то стоящего		
9	Я сделаю все для того, чтобы подарок понравился тому, кому он предназначен		
10	В праздники я уезжаю на дачу или в другое отдаленное место		
11	Традиционно мой подарок состоит из букета цветов или открытки		
12	Я могу прийти и без подарка, тем более если в приглашении о такой возможности упоминалось		
13	Я заранее откладываю деньги на подарки. Их стоимость зависит от моих финансовых возможностей, которыми я обладаю в данный момент		
14	Я не дарю дорогие подарки, зато выбираю только полезные и нужные вещи		
15	Я не всегда устраиваю сюрпризы. Часто выполняю желания родственников и друзей, потому что не знаю, что им нужно		
16	По-моему, лотерейный билет — отличный подарок		
17	Я дарю вещи, которые когда-то были подарены мне и ждали своего часа, чтобы быть переданными в другие руки		
18	Накануне праздника я отправляю sms или звоню, чтобы сообщить о том, что внезапно плохо себя почувствовал		
19	Стоимость подарка зависит от личных качеств того, кому я намереваюсь его преподнести		

Ключ. За положительные ответы по пунктам 1, 5, 7, 9, 13, 15 начисляется по 3 балла, за положительные ответы по пунктам 2, 3, 14, 19 – по 2 балла, за положительные ответы по пунктам 4, 6, 8, 10, 11, 12, 16, 17, 18 – по 1 баллу. Подсчитывается набранная сумма баллов. Чем она меньше, тем больше выражена у вас жадность.

Опросник «Склонны ли вы к жадности?»

Инструкция. Выберите тот или иной соответствующий вашему поведению вариант ответа на предлагаемые вопросы и обведите их кружочком.

Тест

1. Вы обычно замечаете, когда вас пытаются обмануть?

3. Кто, по вашему мнению, более счастлив – богатые или бедные?

• Богатые

• Бедные

4. Вы когда-нибудь брали в долг и потом не возвращали?

8. Что лучше – быть богатым или влюбленным?

• Богатым

• Влюбленным

9. Любите ли вы хвастаться своими доходами?

• Иногда

Ключ. Ответы «да» оцениваются в 3 балла, ответы «иногда», «редко» и др. – в 2 балла, ответы «нет» – 0 баллов. Подсчитывается набранная по всем вопросам сумма баллов: 30–48 баллов – большая склонность к жадности, 15–29 баллов – средняя, 0-14 баллов – низкая.

Определение щедрости (расточительности) и бережливости (скупости) по почерку

В почерке проявляется тенденция к расточительству или скупости человека. Это можно узнать по расстоянию между словами и строками, а также по величине полей. Графолог должен обратить внимание на то, широки ли поля, узки ли они или же бывают то узки, то широки. Возможны несколько вариантов.

Почти нет расстояния между словами; строки явно наползают друг на друга. Это явный признак бережливости. Чем меньше расстояния между словами и строками, тем более бережлив человек.

Большие расстояния между словами и строками показывают щедрость человека. Чем больше эти

расстояния, тем больше усиливается тенденция к расточительству, пока растраты не становятся непрактичными и экстравагантными.

Размеры букв не играют той решающей роли в определении щедрости или бережливости человека, которую играют пространства между словами и буквами в каждом слове. И все же если буквы мелкие, то это свидетельствует о большой бережливости. В то же время если такой мелкий почерк сочетается с большими расстояниями между словами, то, хотя человек не склонен много тратить на себя, он щедр в отношении других людей.

Если человек оставляет небольшие расстояния между словами и строками, а буквы – крупные, он также является бережливым. Крупные буквы и большие расстояния между ними показывают, что щедрость человека не знает предела.

Размер полей является дополнительным показателем, позволяющим графологу определить степень расточительности или прижимистости человека.

Наличие широких полей, пропорционально окружающих страницу со всех сторон, – признак щедрости. Широкие поля слева и справа при отсутствии полей внизу и наверху – это также признак щедрости. Широкие поля, оставленные лишь слева, являются проявлением расточительного поведения, с которым пытается бороться человек. В конечном счете это может приводить к действиям, когда человек «выгадывает на копейку, но теряет рубль», пытаясь компенсировать крупные растраты мелочной экономией.

Узкие поля, оставленные слева (при широких полях справа), означают, что человек заставляет себя экономить, но у него это плохо получается, так как он гораздо больше любит тратить, а не сберегать средства. Возможно, такой человек любит пускаться в рассуждения о строгом бюджете семьи, но весьма сомнительно, умеет ли он это осуществлять.

Узкие поля наверху, но они становятся шире и шире внизу: так пишет человек, который по природе любит тратить деньги, но вынужден экономить либо в силу сложившихся обстоятельств, либо под влиянием принятого им «разумного решения». Такой человек может поставить свои расходы под строгий контроль, откладывая регулярно определенную сумму в день, но затем совершает набеги на свои хранилища, в результате чего к концу месяца они остаются пустыми. И все же такой человек не теряет надежды. Он начинает экономить снова, но, конечно, его природная расточительность одерживает над ним верх.

Широкие поля наверху, но они становятся все уже и уже внизу. В данном случае можно прийти к выводу, что временные всплески расточительства быстро подавляются внутренним призывом к бережливости. Порой у такого человека возникают приливы щедрости, при первой встрече может показаться, что человек швыряет деньги направо и налево. Однако сведение поля на нет показывает, что этой щедрости хватает ненадолго, его одолевает страсть к бережливости. Прямой линии нет – она вьется то туда, то сюда и нигде не бывает ровной: это поле показывает лихорадочное отношение к финансам. Такие люди могут сорить деньгами под влиянием импульса, не способны продумать свой бюджет и контролировать свои расходы. Они тратят, пока есть деньги. Но как только они не обнаруживают, что на мели, они легко приспосабливаются к скромному образу жизни. Такие люди не меряют жизнь или людей по ценнику. Они видят в деньгах средство, а не цель. Эти люди могут составлять планы и давать себе обещания жить по средствам, но не видят никакой радости в методичных расходах и редко выполняют свои планы о строгом контроле над бюджетом.

Ровные узкие поля слева и справа показывают, что человек проявляет бережливость и разумную расчетливость в своих поступках. Когда же весь лист занят письмом, а полей нет или почти нет, это показатель того, что человек стремится выжать максимум из имеющихся у него денег. Но порой такие люди имеют неправильное представление о том, как следует экономить и что является ценным, а что нет, и они допускают серьезные ошибки в свои поступках.

Методика И. М. Юсупова «Диагностика уровня эмпатии»

Инструкция. Для выявления уровня эмпатии необходимо, отвечая (соглашаясь или нет) на каждое из 36 утверждений, оценивать ответы следующим образом: при ответе «не знаю» – 0 баллов, «нет, никогда» – 1, «иногда» – 2, «часто» – 3, «почти всегда» – 4, при ответе «да, всегда» – 5 баллов. Отвечать нужно на все пункты.

Текст опросника

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, обидчивы беспричинно.
9. Когда я в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были неправы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее надо хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, будто это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-нибудь помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники были так задумчивы.
35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.
36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Обработка результатов. Подсчитывается сумма баллов. Но прежде нужно проверить степень откровенности обследуемого. Если он ответил «не знаю» на утверждения 3, 9, 11,

13, 28, 36 и «да, всегда» на утверждения 11, 13, 15 и 27, это свидетельствует о его желании выглядеть лучше и о недостаточной откровенности. Результатам тестирования можно доверять, если опрашиваемый дал не больше трех неискренних ответов.

Выводы. При сумме от 82 до 90 баллов у человека очень высокий уровень эмпатии, от 63 до 81 – высокий, от 37 до 62 – средний, от 12 до 36 баллов – низкий, 11 баллов и менее – очень низкий уровень эмпатии.

Методика В. В. Бойко «Диагностика уровня эмпатии»

В структуре эмпатии В. В. Бойко выделяет несколько каналов.

Рациональный канал эмпатии. Характеризует направленность внимания, восприятия и мышления субъекта, выражающего эмпатию, на существо иного человека – на его состояние, проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера. В рациональном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет выражающему эмпатию непредвзято выявлять его сущность.

Эмоциональный канал эмпатии. Фиксируется способность субъекта эмпатии эмоционально резонировать с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством «вхождения» в энергетическое поле

партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать можно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к тому, кому адресована эмпатия.

Интуитивный канал эмпатии. Балльная оценка свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии, вероятно, снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности.

Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует информационно-энергетическому обмену или препятствует ему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Идентификация – еще одно непременное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживаний, постановки себя на место партнера. В основе идентификации – легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

Инструкция. Если вы согласны с данными утверждениями, ставьте рядом с их номерами знак «+», если не согласны – знак «-».

Текст опросника

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.

3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.

4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.

5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.

6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.

7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.

8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.

9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.

10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности бестактно.

11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.

12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.

13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.

14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.

15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.

16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.

17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.

18. Мне легко удается, подражая людям, копировать их интонацию, мимику.

19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.

20. Чужой смех обычно заражает меня.

21. Часто, действуя наугад, я, тем не менее, нахожу правильный подход к человеку.

22. Плакать от счастья глупо.

23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.

24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.

25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.

26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.

27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».

28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.

29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.

30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей

Обработка результатов.

Ниже приводятся шесть шкал с номерами определенных утверждений. Подсчитывается число ответов, соответствующих «ключу» каждой шкалы (каждый совпавший ответ, с учетом знака, оценивается одним баллом), а затем определяется их общая сумма.

1. Рациональный канал эмпатии: +1, +7, -13, +19, +25, -31.

2. Эмоциональный канал эмпатии: -2, +8, -14, +20, -26, +32.

3. Интуитивный канал эмпатии: -3, +9, +15, +21, +27, -33.
4. Установки, способствующие эмпатии: +4, -10, -16, -22, -28, -34.
5. Проникающая способность в эмпатии: +5, -11, -17, -23, -29, -35.
6. Идентификация в эмпатии:+6, +12, +18, -24, +30, -36.

Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки по каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра (канала) в структуре эмпатии. Они выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии. Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов.

Выводы. Если в сумме по всем шкалам 30 баллов и выше – у человека очень высокий уровень эмпатии; 29–22 – средний; 21–15 – заниженный; менее 14 баллов – очень низкий.

Измерение чувства вины и стыда (Test of Self-Conscious Affect – TOSCA)

Автор: Дж. П. Тангней (1989).

Инструкция. Приведенные ниже сценарии описывают наиболее вероятные ситуации, с которыми люди сталкиваются в повседневной жизни.

Прочтите каждый сценарий ситуации и попытайтесь представить себя в ней. Затем оцените, пользуясь пятибалльной шкалой, вероятность возникновения у вас каждой из приведенных версий возможных поведенческих реакций.

Будьте внимательны и оцените вероятность возникновения у вас каждой из предложенных реакций:

«1» – никогда не стал бы так делать – это абсолютно не характерно для меня;
«2» – маловероятно, но не исключено;
«3» – «50 х 50» – иногда так делаю, все зависит от обстоятельств;
«4» – весьма вероятно, что так поступлю, подумаю или почувствую;
«5» – всегда так делаю – это очень характерно для меня.

1. Ваш друг хочет поделиться с вами чем-то важным для него, и вы договариваетесь о встрече в обеденный перерыв. Но только в пять часов вы вспоминаете, что подвели друга.

А. Вы говорите себе: «Я к нему невнимателен».
1 – 2–3 – 4 – 5
Б. Вы говорите себе: «Ну ничего – он все поймет!»
1 – 2–3 – 4 – 5
В. Вы стараетесь, как можно скорее, объясниться и уладить недоразумение.
1 – 2–3 – 4 – 5
Г. Вы оправдываете себя, думая: «Мой начальник отвлек меня как раз перед обедом»
1 – 2–3 – 4 – 5

2. Находясь на своем рабочем месте, вы сломали ценный прибор или оборудование и, боясь показаться некомпетентным или неловким, вы пытаетесь скрыть это.

А. Вы думаете: «Эта ситуация неприятна и беспокоит меня. Мне следует починить сло манную вещь либо попросить кого-то другого, более компетентного, починить ее».
1 – 2–3 – 4 – 5
Б. Вы начиняете думать об увольнении.
1 – 2–3 – 4 – 5
В. Вы говорите себе: «Какие непрочные вещи делают в наше время!»
1 – 2–3 – 4 – 5
Г. Вы говорите себе: «Это всего лишь случайность!»
1 – 2–3 – 4 – 5

3. Вы проводите вечер в кругу друзей и чувствуете себя в этот вечер особенно привлекательным и

остроумным. Супруга вашего приятеля относится к вам с нескрываемой симпатией.

А. Вы говорите себе: «Такой повышенный интерес ко мне со стороны супруги моего приятеля может расстроить моего приятеля».

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы чувствуете себя неотразимым во всех отношениях.

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы рады, что произвели такое неизгладимое впечатление.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы говорите себе: «Моему приятелю следует больше уделять внимания своей супруге».

1 – 2–3 – 4 – 5

4. Вы до последней минуты откладывали сдачу отчета о выполненной работе. В последний момент вы что-то пишите на скорую руку, и в результате – ваш отчет выглядит из рук вон плохо.

А. Вы подвергаете сомнению собственную компетентность.

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы думаете: «Почему в сутках только 24 часа?!»

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы говорите себе: «Мне следует влепить выговор!»

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы говорите себе: «Что сделано, то сделано!»

1 – 2–3 – 4 – 5

5. Вы допускаете серьезную ошибку на работе, что приводит к провалу целого проекта, над которым работала ваша организация. Но вдруг вы узнаете, что за провал руководство винит не вас лично, а вашего коллегу.

А. Вы думаете, что руководство почему-то недолюбливает вашего коллегу.

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы говорите себе: «Жизнь – несправедливая штука!»

1 – 2–3 —4 – 5

В. Вы помалкиваете и избегаете попавшего в немилость коллегу.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Неадекватность ситуации тяготит вас, и вы с готовностью вносите ясность, признавая себя ответственным за провал.

1 – 2–3 – 4 – 5

6. Вам предстоит трудный телефонный разговор, от которого зависит очень многое. И вот уже несколько дней вы откладываете его. Наконец (всему приходит конец!), вы звоните, находите нужные слова и убеждаете своего собеседника в целесообразности вашей просьбы. В итоге – вопрос решен.

А. Вы говорите себе: «Оказывается, при необходимости, я могу быть убедительным».

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы испытываете сожаление о том, что так долго откладывали этот трудный разговор, мучая себя и, возможно, других.

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы считаете себя трусом.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы говорите себе: «Я молодец!»

1 – 2–3 – 4 – 5

Д. Вы думаете: «Как бы в дальнейшем избежать необходимости делать такие трудные для себя телефонные звонки?»

1 – 2–3 – 4 – 5

7. Вы решились сесть на диету, но, проходя мимо кондитерской и почувствовав чрезвычайно

аппетитный запах, поддаетесь искушению и покупаете вкусную булочку.

А. Вы говорите себе: «Сегодня я больше ничего уже не буду есть!»

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы говорите себе, оправдывая собственное отступничество: «Все этот запах! Я не мог пройти мимо!»

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы испытываете к себе отвращение за отсутствие воли и потерю самоконтроля.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы говорите себе: «Только разочек! Разве это имеет такое уж большое значение?»

1 – 2–3 – 4 – 5

8. Во время отдыха, на пляже, вы играете в волейбол. Подаете мяч и попадаете в лицо товарищу по игре.

А. Вы испытываете неловкость за неумение хорошо играть.

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы думаете, что «потерпевшему» следует поучиться играть.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы говорите себе: «Это всего лишь случайность!»

1 – 2–3 – 4 – 5

Д. Вы извиняетесь и делаете все, что в ваших силах, чтобы «потерпевшему» стало лучше. 1–2 – 3–4 – 5

9. Вы решили начать самостоятельную жизнь. К счастью, окружающие вас люди были добры и готовы помочь вам. Несколько раз вы вынуждены были брать деньги в долг и всякий раз при первой же возможности возвращали долг.

А. Вы испытываете неловкость за себя из-за отсутствия жизненного опыта и неумение самостоятельно решать жизненные проблемы.

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы говорите себе: «Что-то мне не везет!»

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы одержимы идеей о возвращении долга в кратчайшие сроки.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы говорите себе: «Мне можно доверять!»

1 – 2–3 – 4 – 5

Д. Вы гордитесь собой, потому что вы в состоянии возвращать долги.

1 – 2–3 – 4 – 5

10. Вы ведете машину и внезапно сбиваете появившуюся неизвестно откуда на дороге кошку.

А. Вы говорите себе, чертыхаясь: «Кошки вообще не должны находиться на дороге!»

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы говорите себе: «Какой я ужасный человек!»

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы говорите себе: «Это просто несчастное стечение обстоятельств!»

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы мысленно возвращаетесь снова и снова к этому случаю, и задаетесь вопросом о том, могли бы вы избежать этого.

1 – 2–3 – 4 – 5

11. Вы выходите после сдачи экзамена (во время сессии или очередной аттестации на работе) с мыслью о том, что вы очень успешно справились с этим. Но вдруг выясняется, что ваш ответ оценили крайне плохо.

А. Вы говорите себе: «Это всего лишь экзамен!»

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы говорите себе: «Экзаменатору я не понравился, и эта оценка – лишь отражение его явной антипатии ко мне».

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы думаете, что вам следовало бы лучше готовиться к экзамену.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы чувствуете себя глупо.

1 – 2–3 – 4 – 5

12. Вы и ваши коллеги завершили весьма трудную для всех работу над проектом. Результат оценен очень высоко, но руководство почему-то решает поощрить денежной премией только вас.

А. Вы считаете руководство недальновидным.

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы испытываете одиночество и оторванность от коллектива.

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы считаете, что ваш тяжелый труд оценен по достоинству.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы считаете себя успешным специалистом и гордитесь собой.

1 – 2–3 – 4 – 5

Д. Вы считаете, что вам следует отказаться от денежного вознаграждения.

1 – 2–3 – 4 – 5

13. Во время одной из вечеринок вы позволяете себе бестактность и «язвите» в адрес отсутствующего в этот вечер приятеля (приятельницы).

А. Вы говорите себе: «Это просто ради смеха и совершенно безобидно!»

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы чувствуете себя ничтожеством и гнусным существом.

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы думаете, что если бы ваш приятель оказался на вечеринке, он смог бы постоять за себя.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы извиняетесь и стараетесь подчеркнуть достоинства высмеянного вами приятеля.

1 – 2–3 – 4 – 5

14. Работая над очередным проектом, вы допускаете серьезную ошибку, за которую подверглись критике как со стороны вышестоящего начальства, так и со стороны подчиненных.

А. Вы считаете, что ваше руководство должно было более четко определить вашу задачу.

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы испытываете желание сбежать и спрятаться.

1 – 2–3 – 4 – 5

В. Вы считаете, что вам следовало бы лучше разобраться в проблеме и надлежащим образом выполнить задание.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы говорите себе: «Каждый может ошибиться!»

1 – 2–3 – 4 – 5

15. Вы откликнулись на просьбу о помощи в организации праздника для детей-сирот одного из детских домов. Как оказалось, на это потребовалось масса вашего времени и энергии. Вы не раз жалели о том, что вообще взялись за это, и подумывали о том, как бы это «забросить». В итоге праздник состоялся, и вы стали свидетелем счастливых улыбок на лицах детей.

А. Вы чувствуете себя эгоистом и вообще лентяем.

1 – 2–3 – 4 – 5

Б. Вы считаете, что вас втянули во что-то, чем вы вообще не желали бы заниматься.

1 – 2–3 – 4 —5

В. Вы считаете, что вам следует задумываться над проблемами тех, кому в этой жизни

не очень-то повезло.

1 – 2–3 – 4 – 5

Г. Вы считаете, это замечательно, что вы кому-то хоть немного помогли.

1 – 2–3 – 4 – 5

Д. Вы испытываете крайнее удовлетворение от себя и своей работы.

1 – 2–3 – 4 – 5

Ключ для постановки диагноза

№ п/п	Вина	Стыд	Экстер-нальность	Отстра-ненность	Бета-гор-дость	Альфа-гордость
1	в	а	г	б		
2	а	б	в	г		
3	а	г	г		в	б
4	в	а	б	г		
5	г	в	а	б		
6	б	в	г		г	а
7	а	в	б	г		
8	г	а	б	в		
9	в	а	б		г	г
10	г	б	а	в		
11	в	г	б	а		
12	г	б	а		в	г
13	г	б	в	а		
14	в	б	а	г		
15	в	а	б		г	г

Подсчитывается сумма баллов по каждому столбцу (шкале).

Опросник вины (Guilt Inventory)

Авторы: К. Куглер, У. ХДжонс (1991).

Инструкция. Вам предлагается ответить на 45 утверждений. Оцените, пожалуйста, степень своего согласия или несогласия с приведенными утверждениями. Выражайте свое мнение искренне.

1 – полностью не согласен;

2 – не согласен;

3 – не знаю;

4 – согласен;

5 – полностью согласен.

Тест

1. Я считаю, что существуют совершенно определенные понятия добра и зла.
2. Я совершил много ошибок в своей жизни.
3. Я всегда строго придерживался твердых морально-этических принципов.
4. В последнее время я доволен собой и своими поступками.
5. Если бы мне было позволено переделать заново кое-что в моей жизни, я бы сбросил огромную ношу со своих плеч.
6. Я никогда не испытывал большого сожаления или вины.
7. Цель моей жизни – скорее наслаждаться ею, чем руководствоваться какими-то абстрактными моральными принципами.
8. Существует кое-что в моем прошлом, о чем я глубоко сожалею.
9. Я часто испытываю отвращение к себе за некоторые совершенные мной поступки.
10. В детстве мои родители были строги ко мне.
11. Для меня существует только несколько запретных вещей, которые я бы никогда не осмелился сделать.

12. Я часто недоволен собой из-за своих поступков.

13. Мои представления о добре и зле являются довольно гибкими.

14. Если бы мне удалось заново начать жизнь, то многое из того, что мной уже совершено, я сделал бы по-другому.

15. Существует много вещей, которые я бы никогда не сделал, потому что считаю, что они приносят зло.

16. Я недавно совершил поступок, о котором глубоко сожалею.

17. В последнее время я не в ладу с самим собой.

18. Мораль – это не просто деление на «белое» и «черное», как многие полагают.

19. В последнее время я спокоен и ни о чем не переживаю.

20. Сколько себя помню, вина и сожаление сопутствуют мне всю жизнь.

21. Иногда, когда я думаю о тех плохих поступках, которые совершил, я просто заболеваю.

22. При определенных обстоятельствах для меня не существует никаких запретов, и я могу позволить себе практически все.

23. Я считаю, что совершил не столь уж много ошибок в своей жизни.

24. Я скорее умру, чем совершу серьезный проступок.

25. Я живу согласно своим собственным моральным ценностям.

26. Я часто испытываю сожаление.

27. Я часто переживаю по поводу плохих поступков, которые я совершил в прошлом.

28. Я считаю, что нельзя судить людей и их поступки, не зная мотивов, которыми они руководствовались, и обстоятельств, в которых они действовали тем или иным образом.

29. В своей жизни я практически не совершил поступков, о которых бы я сожалел.

30. Оглядываясь назад и оценивая себя и свои поступки за последние несколько недель и месяцев, я могу твердо сказать, что за этот период времени в моей жизни не было ничего такого, чтобы я хотел изменить.

31. Иногда я страдаю повышенным аппетитом или полным отсутствием его из-за плохих поступков, которые я совершил в прошлом.

32. Я никогда не беспокоюсь по поводу того, что я делаю, так как считаю, что жизнь возьмет свое и расставит все точки над i.

33. В данный момент я не испытываю какого-либо особенного чувства вины за поступки, которые я совершил.

34. Иногда я не могу удержаться от размышлений относительно поступков, которые я совершил и которые, по моему мнению, являются плохими.

35. У меня никогда не было проблем со сном.

36. Я отдал бы многое, если бы смог вернуться назад и исправить то плохое, что сделал за последнее время.

37. Существует по крайней мере одна вещь в моем недавнем прошлом, которую я хотел бы изменить.

38. Когда я совершаю дурной поступок, я тотчас же осознаю это.

39. Что «хорошо» и что «плохо» – зависит от ситуации.

40. Чувство вины не особенно беспокоит меня.

41. Я не испытываю глубокого сожаления относительно моего прошлого.

42. Я считаю, что моральные ценности являются абсолютными.

43. В последнее время я считаю, что моя жизнь была бы более приятной, если бы я не сделал того, что сделал.

44. Если бы мне пришлось начать жизнь с начала, я мало бы что изменил в ней, если бы вообще стал менять что-либо.

45. В последнее время я испытываю беспокойство и некую подавленность.

Методика изучения совестливости

Методика разработана Е. П. Ильиным и направлена на выявление склонности человека испытывать чувство вины. При составлении опросника некоторые из утверждений взяты из Методики Басса-Дарки (шкала вины). Для маскировки цели опроса в опроснике имеются нейтральные утверждения.

Инструкция. Вам предлагается ответить на ряд утверждений; при их соответствии с испытываемыми вами чувствами поставьте рядом с номером утверждения знак «+», при несогласии – знак «-».

Текст опросника

1. Когда мне случалось обмануть кого-нибудь, я испытывал мучительные угрызения совести.
2. Мне больше нравятся картины с изображение природы, чем с изображением сцен из жизни.
3. Люди, увиливающие от работы, должны испытывать чувство вины.
4. Часто человек болеет потому, что он слишком пессимистично смотрит на жизнь.
5. Чтобы чего-то добиться в жизни, нужно приложить большие усилия.
6. Совесть – это выдумка людей.
7. Несовершенный человек не бывает по-настоящему счастлив.
8. Я делаю много такого, в чем впоследствии часто раскаиваюсь.
9. Каждый человек есть то, что он о себе думает.
10. Нечаянно обидев кого-то, я долго чувствую себя виноватым.
11. Там, где нет проблем, нет и интересной жизни.
12. Меня угнетает то, что я мало делаю (делал) для своих родителей.
13. Жизнь надо воспринимать такой, какая она есть, а не такой, какой ее хочешь видеть.
14. В детстве, побив кого-то или отняв игрушку, я никогда не раскаивался в содеянном.
15. В каждом явлении есть свои положительные и отрицательные стороны.
16. Мне хочется, чтобы мои грехи были прощены.
17. Лозунг «Кто не работает, тот не ест» совершенно правильный.
18. Угрызения совести редко посещают меня.
19. Там, где есть бодрость духа, нет места болезням и печалям.
20. Только решая проблемы, ты можешь расти как личность.
21. Когда я поступаю неправильно, меня мучает совесть.

Ключ. Начисляется по 1 баллу за положительные ответы по пунктам 1, 3, 8, 10, 12, 14, 16 и за отрицательные ответы по пунктам 6, 18, 21.Ответы на остальные утверждения не учитываются. Подсчитывается набранная сумма баллов (минимум – 0, максимум – 10 баллов). Чем больше сумма баллов, тем выше совестливость (склонность к вине).

Опросник «Сильно ли ваше чувство долга?»

Инструкция. Прочитайте вопросы и выберите тот ответ, который вам соответствует больше всего.

Вопросы

1. Что вы больше цените в своей работе?

А. Пользу, которую она приносит людям.

Б.Моральное удовлетворение, которое получаю от нее лично я.

В. Условия труда (зарплата, льготы и т. п.).

2. Можете ли вы работать без выходных?

А. Да, если это не подрывает мое здоровье и личную жизнь.

Б. Ну, раз надо – так надо!

В. Только под страхом смертной казни либо немедленного увольнения.

3. Как вы относитесь к указаниям начальства?

А. Выслушиваю. А поступаю по-своему.
Б. Выполняю их даже тогда, когда считаю, что начальство ошибается.
В. Как правило, подчиняюсь им. Кроме случаев, когда шеф явно не прав.
4. Какое наказание за упущения в работе на вас действует сильнее?
А. Денежный штраф.
Б. Выговор от руководства.
В. Муки собственной совести.
5. С каким из утверждений вы охотнее согласились бы?
А. Лучше выполнить поручение медленно, но хорошо, чем быстро, но плохо.
Б. Важно не то, как сделано дело, а то, как об этом доложили «наверх».
В. Нет предела совершенству, а работе – конца.

Ключ. За положительные ответы по пунктам 1А, 2Б, 3Б, 4В, 5В вы получаете по 3 балла; за положительные ответы по пунктам 1Б, 2А, 3В, 4Б, 5А – по 2 балла, за положительные ответы по пунктам 1В, 2В, 3А, 4А, 5Б – по 1 баллу. Подсчитайте сумму набранных баллов: от 11 до 15 баллов – у вас высокая ответственность (чувство долга), от 6 до 10 баллов – средняя, от 0 до 5 баллов – низкая.

Методика изучения застенчивости

Источник: Обозов Н. Н. Психология менеджмента. СПб., 1997.

Отобраны только положения, полностью отвечающие задаче методики. При этом некоторые утверждения мною модифицированы. – Е. И.

Инструкция. Вам предлагается ряд утверждений, которые помогут определить некоторые свойства вашей личности. Здесь не может быть ответов «правильных» или «ошибочных». Люди различны, и каждый имеет свое мнение по поводу одного и того же. Старайтесь отвечать точно и искренне.

Отвечая на каждое утверждение, вы должны выбрать один из четырех предлагаемых ответов, а именно тот, который в наибольшей степени соответствует вашим взглядам, вашему мнению о себе.

Не нужно тратить много времени на обдумывание ответов. Давайте тот ответ, который первым придет вам на ум. Обязательно отвечайте на все утверждения подряд, ничего не пропуская.

В бланке для ответов, выбрав одно из четырех утверждений, ставьте крестик напротив номера вопроса.

Текст опросника

1. Я боюсь какой-нибудь выходкой испортить впечатление, которое составили обо мне окружающие.
А – очень редко.
Б – иногда.
В – бывает часто.
Г – испытываю это чувство постоянно.
2. Если в беседе у меня внезапно иссякает тема разговора, я чувствую себя.
А – очень неприятно.
Б – достаточно неудобно.
В – несколько неудобно.
Г – совершенно спокойно.
3. В разговоре с более опытными и знающими людьми я чувствую себя глупее их.
А – очень редко.
Б – иногда.
В – часто.
Г – почти всегда.

4. Когда меня дома застают врасплох (непричесанным, одетым по-домашнему) я очень смущаюсь.
А – так бывает почти всегда.
Б – случается часто.
В – бывает иногда.
Г – почти никогда не случается.
5. Я чувствую себя весьма скованно в общении с лицами противоположного пола.
А – очень редко.
Б – иногда.
В – часто.
Г – всегда.
6. Попросить кого-нибудь о маленьком одолжении мне…
А – всегда неудобно.
Б – довольно часто неудобно.
В – иногда неудобно.
Г – не составляет никакого труда.
7. Критика, направленная в мой адрес, сковывает меня, угнетает.
А – очень редко.
Б – редко.
В – достаточно часто.
Г – почти всегда.
8. Мне кажется, что если я буду откровенно высказывать свои мысли, желания, многие сочтут это бестактным.
А – это относится ко мне полностью.
Б – относится ко мне в достаточной степени.
В – относится ко мне в некоторой степени.
Г – ко мне это совсем не относится.
9. Потребовать что-то от другого человека.
А – я могу довольно легко.
Б – у меня иногда получается.
В – могу очень редко.
Г – я не в состоянии.
10. Я очень смущаюсь, когда мне приходится входить в помещение, где уже собрались люди.
А – да, это почти всегда.
Б – часто.
В – иногда.
Г – очень редко.
11. Мне очень трудно просить незнакомых людей об одолжении.
А – никогда не бывает.
Б – случается редко.
В – иногда бывает.
Г – это относится ко мне целиком и полностью.
12. Мне кажется, что моя внешность проигрывает по сравнению с другими людьми, и поэтому я смущаюсь, когда на меня пристально смотрят.
А – это относится ко мне целиком и полностью.
Б – до известной степени.
В – иногда.
Г – это ко мне не относится.
13. Когда мне дают поручение, я боюсь сделать что-нибудь не так.

А – очень редко.
Б – иногда.
В – очень часто.
Г – постоянно.
14. Безболезненно я воспринимаю критику только близких мне людей.
А – это относится ко мне целиком.
Б – до известной степени.
В – довольно редко.
Г – это ко мне совершенно не относится.
15. При обращении к чиновнику или начальнику я чувствую себя скованным, мысли мои сбиваются и я не могу ничего рассказать толком, что мне надо.
А – так никогда не бывает.
Б – иногда бывает.
В – бывает очень часто.
Г – бывает всегда.
16. Когда мне приходится разговаривать с незнакомыми людьми, я чувствую себя неуверенно.
А – всегда.

Б – часто.
В – иногда.
Г – так не бывает вообще.
17. Даже в узком кругу знакомых мне людей я чувствую себя смущенным.
А – очень редко.
Б – временами.
В – очень часто.
Г – всегда.
18. Опасение, что я могу сказать что-нибудь нелепое, заставляет меня быть сдержанным в присутствии начальства.
А – почти всегда.
Б – часто.
В – иногда.
Г – никогда.
19. Обратиться к другим людям с какой-нибудь просьбой для меня…
А – нетрудно.
Б – несколько затруднительно.
В – затруднительно.
Г – очень трудно.
20. Скорее я откажусь от своих планов, чем обращусь за помощью к другим людям.
А – это для меня типично.
Б – характерно в большинстве случаев.
В – это со мной бывает.
Г – этого я не могу о себе сказать.
21. Разговаривая с людьми, уважаемыми мной, я кажусь себе ничтожным и боюсь сказать лишнее слово.
А – никогда.
Б – иногда.
В – часто.
Г – всегда.
22. Если я чувствую, что на меня смотрят, то я очень смущаюсь.
А – так всегда.

Б – это случается часто.
В – иногда.
Г – такого не бывает.
23. Я смущаюсь, когда мне приходится высказывать свою точку зрения в присутствии многих людей.
А – никогда.
Б – иногда.
В – часто.
Г – всегда.
24. У меня часто бывают ситуации, в которых я чувствую себя неловко.
А – почти каждый день.
Б – достаточно часто.
В – иногда.
Г – это ко мне не относится.
25. Если я чем-нибудь себя скомпрометирую, я бываю совершенно подавлен и не могу прийти в себя.
А – это не соответствует моему характеру.
Б – бывает со мной редко.
В – бывает достаточно часто.
Г – это полностью соответствует моему характеру.
26. Если мне приходится воспользоваться чьей-либо помощью, я чувствую себя…
А – в высшей степени неуверенно.
Б – достаточно неудобно.
В – несколько неловко.
Г – абсолютно спокоен.
Обработка результатов. За каждый ответ начисляется от 0 до 3 баллов.

При нечетных утверждениях	*При четных утверждениях*
Ответ А – 0 баллов	Ответ А – 3 балла
Ответ Б – 1 балл	Ответ Б – 2 балла
Ответ В – 2 балла	Ответ В – 1 балл
Ответ Г – 3 балла	Ответ Г – 0 баллов

Затем находится общая сумма баллов. Чем больше сумма баллов, тем более застенчивым является данный испытуемый.

Стенфордский опросник застенчивости

Источник: Зимбардо Ф. Застенчивость. М., 1991.
Методика предназначена для самоанализа выраженности застенчивости, ее причин и проявлений.
Инструкция. Перед вами опросник. Заполните его в быстром темпе, а затем еще раз вдумчиво прочитайте, чтобы понять, насколько застенчивость действительно определяет вашу жизнь.
Вопросы
1. Считаете ли вы себя застенчивым человеком?
• 1 – да;
• 2 – нет.
2. Если да, то всегда ли вы были таким (т. е. были застенчивы прежде и остаетесь теперь)?
• 1 – да;
• 2 – нет.
3. Если на первый вопрос вы ответили отрицательно, то было ли такое время в вашей жизни, когда вы были застенчивы?
• 1 – да;
• 2 – нет.

• Если нет, то далее можно не отвечать. Спасибо.
• Если вы ответили «да» хотя бы на один из трех вопросов, продолжайте дальше.
4. Когда вами владеет застенчивость, насколько она сильна?
• 1 – чрезвычайно сильна;
• 2 – очень сильна;
• 3 – весьма сильна;
• 4 – умеренно сильна;
• 5 – это нечто вроде смущения;
• 6 – мной владеет лишь легкое смущение.
5. Как часто вы испытываете (испытывали) ощущение застенчивости?
• 1 – каждый день;
• 2 – почти каждый день;
• 3 – часто, почти через день;
• 4 – один или два раза в неделю;
• 5 – иногда – реже, чем раз в неделю;
• 6 – редко – один раз в месяц или еще реже.
6. В сравнении с людьми вашего круга, пола и возраста насколько вы застенчивы?
• 1 – гораздо более застенчив;
• 2 – более застенчив;
• 3 – примерно столь же застенчив;
• 4 – менее застенчив;
• 5 – значительно менее застенчив.
7. Насколько желательно для вас быть застенчивым?
• 1 – весьма нежелательно;
• 2 – нежелательно;
• 3 – безразлично;
• 4 – желательно;
• 5 – очень желательно.
8. Является ли (являлась ли) застенчивость для вас личной проблемой?
• 1 – да, часто;
• 2 – да, иногда;
• 3 – да, изредка;
• 4 – редко;
• 5 – никогда.
9. Испытывая застенчивость, можете ли вы это скрывать, так чтобы другие не считали вас застенчивым?
• 1 – да, всегда;
• 2 – иногда получается, иногда нет;
• 3 – нет, обычно мне этого скрыть не удается.
10. Считаете ли вы себя интровертом или экстравертом?
• 1 – выраженный интроверт;
• 2 – умеренный интроверт;
• 3 – слегка интровертированный;
• 4 – нейтральный;
• 5 – слегка экстравертированный;
• 6 – умеренный экстраверт;
• 7 – выраженный экстраверт.
11-19. Что из перечисленного может быть причиной вашей застенчивости? Отметьте то, что касается вас.

Опасение, что меня негативно оценят.

Страх быть отвергнутым.

Недостаточная уверенность в себе.

Недостаток социальных навыков, а именно_

Боязнь близких отношений.

Склонность к уединению.

Асоциальные интересы, увлечения и т. п.

Собственное несовершенство, недостатки, а именно_

19. Другое, а именно_

20-27. Восприятие застенчивости. Считают ли названные ниже люди, что вы застенчивы? Как вы полагаете, насколько застенчивым они вас считают?

Отвечайте, пользуясь следующими баллами:

1 – крайне застенчивый;

2 – очень застенчивый;

3 – весьма застенчивый;

4 – умеренно застенчивый;

5 – до некоторой степени застенчивый;

6 – слегка застенчивый;

7 – незастенчивый;

8 – они не знают;

9 – я не знаю их мнения.

Ваша мать?

Ваш отец?

Ваши братья и сестры?

Близкие друзья?

Ваш супруг (или интимный друг, подруга)?

Ваши одноклассники?

Ваш нынешний сосед?

Преподаватели или руководители, коллеги, которые хорошо вас знают?

28. Принимая решение назвать себя застенчивым, чем вы руководствовались?

• 1 – вы застенчивы (ли были застенчивы) всегда и при любых обстоятельствах;

• 2 – вы застенчивы (или бывали застенчивы) более чем в 50 % ситуаций, т. е. чаще, чем незастенчивы;

• 3 – вы застенчивы (или бывали застенчивы) лишь иногда, но в достаточно важных для вас ситуациях, так что вас поэтому можно считать застенчивым.

29. Случалось ли, что вашу застенчивость принимали за какую-то иную черту, например безразличие, холодность, нерешительность?

• 1 – да, а именно_

• 2 – нет.

30. Случается ли вам испытывать застенчивость в одиночестве?

• 1 – да;

• 2 – нет.

31. Случается ли вам испытывать смущение в одиночестве?

• 1 – да;

• 2 – нет.

32. Если да, то укажите, когда, как и почему:_

33-36. Что повергает вас в застенчивость? Если вы испытываете сейчас или испытывали в прошлом ощущение застенчивости, укажите, какие ситуации, виды деятельности или типы людей их вызывают? (Отметьте так или иначе все пункты)

Ситуации и виды деятельности, которые повергают меня в застенчивость:
• любые ситуации общения;
• большие группы людей;
• малые группы, выполняющие совместную деятельность;
• малые группы общающихся людей;
• общение один на один с представителем своего пола;
• общение один на один с представителем другого пола;
• ситуации, в которых я уязвим (например, когда прошу о помощи);
• ситуации, в которых я занимаю приниженное положение по сравнению с другими (например, когда обращаюсь к начальству);
• ситуации, требующие отстаивания своих прав (например, когда приходится жаловаться на плохое обслуживание или низкое качество товара);
• ситуации, когда я нахожусь в центре внимания малой группы людей (например, когда меня кому-то представляют или спрашивают мое мнение);
• ситуации, когда меня оценивают или сравнивают с другими;
• любые новые социальные контакты;
• вероятность сексуальной близости.

34. Теперь вернитесь к предыдущему вопросу и по поводу каждой ситуации отметьте, вызывала ли она у вас застенчивость на протяжении последнего месяца:
• 0 – нет, но раньше бывало;
• 1 – да, в значительной степени;
• 2 – да, в немалой степени;
• 3 – вообще да;
• 4 – только слегка;
• 5 – безусловно нет.

35. Типы людей, вызывающие у меня застенчивость:
• мои родители;
• мои братья и сестры;
• другие родственники;
• друзья;
• незнакомцы;
• иностранцы;
• авторитетные лица (в силу их положения – преподаватели, начальники и т. п.);
• авторитетные лица (в силу их превосходства – специалисты, интеллектуалы);
• пожилые люди;
• дети (значительно младше меня);
• группа представителей другого пола;
• группа представителей моего пола;
• представитель другого пола один на один;
• представитель моего пола один на один.

36. Теперь вернитесь к предыдущему вопросу и отметьте, возникала ли у вас на протяжении последнего месяца застенчивость при встрече с этими категориями людей:
• 0 – нет, но прежде бывало;
• 1 – да, в значительной степени;
• 2 – да, в немалой степени;
• 3 – вообще да;
• 4 – лишь слегка.

37-40. Реакции, связанные с застенчивостью. На основании чего вы заключаете, что испытываете застенчивость?

• 1 – на основании мыслей, переживаний и тому подобных внутренних симптомов;
• 2 – на основании своих действий в данной ситуации;
• 3 – на основании как внутренних ощущений, так и внешних реакций.

38. Физические реакции. Если вы испытываете или испытывали застенчивость, какие из физических реакций характерны для этого состояния?

Поставьте 0 против тех, которые не существенны, остальные проранжируйте от 1 (наиболее типичные, часто возникающие, сильные) и выше (2 – менее частые и сильные и т. д.):

• покраснение лица;
• учащение пульса;
• урчание в животе;
• звон в ушах;
• сильное сердцебиение;
• сухость во рту;
• дрожание рук;
• повышенная потливость;
• слабость;
• другое, а именно_

39. Мысли и чувства. Какие особые мысли и чувства характерны для вашего переживания застенчивости?

Поставьте 0 против тех, которые вам не свойственны, остальные проранжируйте от 1 (наиболее типичные, частые и сильные) и выше (менее типичные). Одним и тем же баллом можно отметить несколько пунктов:

• положительные мысли (например, удовлетворенность собой);
• никаких особых мыслей (например, пустые грезы, размышления «ни о чем»);
• самососредоточенность (например, крайняя озабоченность собственной персоной, каждым своим шагом);
• мысли, сконцентрированные на неприятных сторонах ситуации (например, мысль о том, что мое положение ужасно, что хотелось бы оказаться вне его);
• мысли, ориентированные на отвлечение (например, о чем-то другом, чем можно было бы заняться, о том, что неприятная ситуация скоро кончится);
• негативные мысли о себе (например, что я глупый);
• мысли о том, как меня оценивают окружающие, что они обо мне думают;
• мысли о своем поведении (какое впечатление я произвожу и как его улучшить);
• мысли о застенчивости вообще (например, о том, насколько распространена застенчивость и каковы ее последствия);
• другое, а именно_

40. Действия. Если вы испытываете или испытывали застенчивость, то в каких внешних действиях это проявляется, так что окружающие могут понять, что вы застенчивы?

Поставьте 0 против тех действий, которые вам не свойственны, а остальные проранжируйте от 1 и выше как в предыдущих случаях. Одним и тем же баллом можно отметить несколько пунктов:

• я говорю очень тихо;
• избегаю людей;
• не способен смотреть в глаза;
• я молчу (не могу говорить);
• заикаюсь;
• болтаю чепуху;
• замираю;
• избегаю что-либо делать;
• стараюсь скрыться;

• другое, а именно_

41. Последствия застенчивости. Каковы негативные последствия застенчивости? (Отметьте то, что касается вас.):

• никаких;

• возникают социальные проблемы (трудно знакомиться с людьми и заводить друзей, наслаждаться общением);

• возникают отрицательные эмоции – ощущение изоляции, одиночества, депрессия;

• застенчивость препятствует тому, чтобы другие меня положительно оценили (например, из-за застенчивости мои достижения остаются незамеченными);

• затруднительно добиваться своего, выражать собственное мнение, использовать предоставляющиеся возможности;

• моя застенчивость побуждает других негативно меня оценивать (например, меня несправедливо считают недружелюбным, высокомерным);

• возникают трудности во взаимопонимании (например, на людях я не могу ясно мыслить и выражать свои чувства);

• застенчивость провоцирует чрезмерное углубление в себя.

42. Каковы положительные последствия застенчивости? (Отметьте то, что касается вас):

• никаких;

• появляется возможность производить впечатление скромного человека, погруженного в себя;

• позволяет избегать конфликтов;

• удобная форма самозащиты;

• появляется возможность смотреть на других со стороны, вести себя взвешенно и разумно;

• исключаются негативные оценки со стороны других (например, застенчивого не считают навязчивым, агрессивным, претенциозным);

• позволяет выбрать среди вероятных партнеров по общению тех, кто мне более симпатичен;

• удается уединиться и насладиться одиночеством;

• в межличностных отношениях застенчивость удерживает от того, чтобы унизить или обидеть другого человека.

43. Считаете ли вы, что вашу застенчивость можно преодолеть?

• 1 – да;

• 2 – нет;

• 3 – не уверен.

44. Готовы ли вы к серьезной работе над собой, чтобы избавиться от застенчивости?

• 1 – да, безусловно;

• 2 – пожалуй, да;

• 3 – еще не уверен;

• 4 – нет.

Методика «Определение уровня алекситимии»

Методика представляет собой адаптированный вариант опросника – Торонтской алекситимической шкалы, апробированной в Санкт-Петербургском психоневрологическом институте им. В. М. Бехтерева.

Авторы адаптированного варианта: Д. Ересько, Г. Исурина, Э. Карпова, Т. Корепанова, Г. Крылова, А. Тархан, Е. Чехлатый, В. Шифрин.

Инструкция. Вам предлагается ряд утверждений. Пользуясь шкалой, укажите, в какой степени вы согласны или не согласны с каждым утверждением (ставьте «X» в соответствующем месте). Дайте только один ответ на каждое утверждение: 1) совершенно не согласен, 2) скорее не согласен, 3) ни то ни другое, 4) скорее согласен, 5) совершенно согласен.

№	Утверждение	Совершенно не согласен	Скорее не согласен	Ни то ни другое	Скорее согласен	Совершенно согласен
1	Когда я плачу, всегда знаю — почему					
2	Мечты — это потеря времени					
3	Я хотел бы быть не столь застенчивым					
4	Я часто затрудняюсь определить, какие чувства испытываю					
5	Я часто мечтаю о будущем					
6	Мне кажется, я так же способен легко заводить друзей, как и другие					
7	Знать, как решать проблемы, более важно, чем понимать причины этих решений					
8	Мне трудно находить правильные слова для моих чувств					
9	Мне нравится ставить людей в известность о своей позиции по тем или иным вопросам					
10	У меня бывают физические ощущения, которые непонятны даже докторам					
11	Мне недостаточно знать, что привело к такому результату, — мне необходимо знать, почему и как это происходит					
12	Я способен с легкостью описать свои чувства					
13	Я предпочитаю анализировать проблемы, а не просто их описывать					
14	Когда я расстроен, не знаю, печален ли я, испуган или зол					
15	Я часто даю волю воображению					
16	Я провожу много времени в мечтах, когда не занят ничем другим					
17	Меня часто озадачивают ощущения, появляющиеся в моем теле					
18	Я редко мечтаю					
19	Я предпочитаю, чтобы все шло само собой, чем понимать, почему произошло именно так					
20	У меня бывают чувства, которым я не могу дать вполне точное определение					
21	Очень важно уметь разбираться в эмоциях					
22	Мне трудно описывать свои чувства по отношению к людям					
23	Люди мне говорят, чтобы я больше выражал свои чувства					
24	Следует искать более глубокие объяснения происходящему					
25	Я не знаю, что происходит у меня внутри					
26	Я часто не знаю, почему я сержусь					

Обработка данных. Подсчет баллов осуществляется таким образом: 1) ответ «совершенно не согласен» оценивается в 1 балл; «скорее согласен» – в 2 балла; «ни то ни другое» – в 3 балла; «скорее согласен» – 4 балла; «совершенно согласен» – 5 баллов. Эта система баллов действительна для пунктов шкалы 2, 3, 4, 7, 8, 10, 14, 16, 17, 18, 20, 22, 23,

25, 26; 2) отрицательный код имеют пункты 1, 5, 6, 9, 11,1 13, 15, 21, 24. Для получения итоговой оценки в баллах следует проставить противоположную оценку по этим пунктам (т. е. оценка 1 получает 5 баллов, 2–4 балла, 3–3 балла, 4–2 балла, 5–1 балл); 3) сумма баллов по всем пунктам и есть итоговый показатель алекситимичности.

Теоретическое распределение результатов возможно от 26 до 130 баллов. По данным авторов методики, алекситимический тип личности получает 74 балла и выше. Неалекситимический тип личности набирает 62 балла и ниже. Ученые Психоневрологического института им. В. М. Бехтерева, адаптировавшие методику, выявили средние значения показателя «алекситимия» нескольких групп: контрольная группа здоровых людей – 59 баллов; группа больных с психосоматическими расстройствами – 72 балла; группа больных неврозами – 70 баллов.

Методики выявления профессиональной деформации работников помогающих профессий

Методика «Профессиональная деформация педагогов»

Данная методика является авторской модификацией опросников, имеющихся в психологической литературе, и предназначена для педагогов с большим стажем преподавания.

Инструкция. Внимательно прочитайте каждое утверждение. Если вы согласны с высказыванием, то напротив цифры поставьте «+» («да»), если не согласны, то «-» («нет»). Спасибо за сотрудничество.

Тест

1. Большинство людей, с которыми я бываю в компании, несомненно, рады меня видеть.
2. Я недоволен нововведениями в системе образования.
3. Я всегда адекватно оцениваю знания учеников.
4. Дома я требую, чтобы все мои вещи лежали на своих местах.
5. Я первым ищу путь к преодолению конфликта.
6. Молодых учителей нужно критиковать за отсутствие твердости и дисциплины.
7. В неприятностях и неудачах, которые были в моей жизни, чаще виноваты другие люди, чем я сам.
8. Строгий и четко знающий свои обязанности педагог – вот образ идеального учителя.
9. Замечаю, что я часто стал кричать на детей.
10. Я все чаще убеждаюсь в том, что коллеги, не согласные со мной, профессионально некомпетентны.
11. Мне трудно менять привычный стиль работы.
12. «Хороший педагог, но плохой родитель» – это не про меня.
13. Я стал более нетерпим к шалостям учеников, чем раньше.
14. Я, как правило, не согласен с коллегами, которые отмечают мои «ошибки».
15. Я, как и прежде, легко реализую новые идеи.
16. Я твердо убежден, что все учащиеся, занимающиеся спортом, лодыри.
17. Я часто предлагаю новые подходы к решению проблем.
18. Раньше я спокойнее относился к замечаниям коллег по поводу моей деятельности.
19. Думаю, что мой большой стаж работы дает мне право делать замечания и давать советы молодым педагогам.
20. Я замечаю, что становлюсь мнительным в работе с учениками.
21. Раньше я был открытым в общении, однако теперь понимаю, что этого делать не следует.
22. Меня как педагога не за что упрекнуть.
23. Меня раздражают всякие инновации, они лишь мешают работе.
24. Я полагаю, что способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только себя.
25. Я по-прежнему легко генерирую новые идеи, связанные с моей работой.
26. Выработанные у меня за годы работы стереотипы облегчают мой труд.
27. Меня бесит, когда молодые учителя начинают спорить со мной по вопросам обучения и воспитания.
28. Я полагаю, что учащиеся должны безоговорочно выполнять мои требования, иначе я не смогу поддержать свой авторитет.
29. Властность – необходимое качество педагога.

30. У меня в семье часто возникают конфликты в связи с тем, что мои советы воспринимаются как поучительство, морализаторство.

31. Мой опыт работы убеждает меня в том, что в наказании учащихся за проступки необходимо быть принципиальным, не давать никаких поблажек и скидок на обстоятельства, чтобы другим было неповадно.

32. В последние годы я стал замечать за собой несдержанность в отношениях с учащимися, вплоть до проявления грубости.

33. Я убежден, что оценивать знания учащихся следует в строгом соответствии с имеющимися стандартами.

Ключ. Начисляется по одному баллу за ответ «да» по пунктам 1–4, 6-14, 16, 18–23, 27–33 и за ответ «нет» по пунктам 5, 15, 17, 24 и 25. Подсчитывается общая сумма набранных баллов; если она меньше 12 баллов, то профессиональная деформация выражена слабо, если 23 балла и больше – деформация выражена сильно.

Опросник «Ауто– и гетероагрессия»

Методика разработана Е. П. Ильиным для определения направленности агрессии на себя или на других.

Инструкция. Вашему вниманию предлагается ряд положений, касающихся вашего поведения. Если они соответствуют имеющейся у вас тенденции реагировать именно так, рядом с номером положения поставьте знак «+», если нет, то знак «-».

Текст опросника

1. Я не могу удержаться от грубых слов в свой собственный адрес, если допускаю оплошность в каком-нибудь важном для меня деле.
2. Подчас я требую в резкой форме, чтобы уважали мои права.
3. Когда у меня что-то не получается в совместной работе с другими, я прежде всего ругаю самого себя, а не партнеров.
4. От злости я часто посылаю проклятия своему обидчику.
5. При возникновении конфликта с другими людьми я чаще всего обвиняю себя.
6. Если кто-нибудь меня раздражает, я готов сказать все, что о нем думаю.
7. Я часто проклинаю себя за то, что сделал не то, чего хотел.
8. Когда на меня кричат, я тоже начинаю кричать в ответ.
9. Иногда я выражаю досаду на себя каким-нибудь физическим действием (ударяю себя по бедру, по лбу и т. п.).
10. Я часто просто угрожаю людям, хотя и не собираюсь приводить угрозу в исполнение.
11. Если я совершаю поступок, который кажется мне недостойным, я долго корю себя, не стесняясь при этом в выражениях в свой адрес.
12. Я не могу удержаться от грубых слов, если кто-то не согласен со мной.
13. Если я делаю глупость, то ругаю себя последними словами.
14. В споре я часто начинаю сердиться и кричать.
15. Когда кто-то не отдает мне долг, я обвиняю прежде всего самого себя: так мне, дураку, и надо.
16. Я бываю грубоват с людьми, которые мне не нравятся.
17. Поссорившись с кем-то, я никогда не обвиняю себя.
18. Я не умею «поставить человека на место», даже если он этого заслуживает.
19. Даже если я злюсь на себя, я не прибегаю к сильным выражениям в свой адрес.
20. Как бы ни был я зол, я стараюсь не оскорблять других.

Ключ. Шкала аутоагрессии: начисляется по 1 баллу за ответы «да» по пунктам 1, 3, 5,

7, 9, 11, 13, 15, и ответы «нет» по пунктам 17 и 19. Шкала гетероагрессии: начисляется по

1 баллу за ответы «да» по пунктам 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, и ответы «нет» по пунктам 18, 20. Подсчитывается общая сумма баллов по каждой шкале. Сравнение полученных баллов позволяет

судить о том, какой вид агрессии более выражен у данного человека.

Методика А. Ассингера «Диагностика склонности к агрессивному поведению»

Инструкция. Вам предлагается ряд ситуаций. Подчеркните тот вариант их разрешения, который наиболее характерен для вас.

Текст опросника

1. Склонны ли вы искать пути к примирению после очередного конфликта?
1) всегда;
2) иногда;
3) никогда.
2. Как вы ведете себя в критической ситуации?
1) сохраняете полное спокойствие;
2) внутренне кипите;
3) теряете самообладание.
3. Каким считают вас коллеги и знакомые?
1) дружелюбным;
2) спокойным и независтливым;
3) самоуверенным и завистливым.
4. Как вы отреагируете, если вам предложат ответственную должность?
1) откажетесь от нее ради собственного спокойствия;
2) примете ее с некоторыми опасениями;
3) согласитесь без колебаний.
5. Как вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с вашего стола бумагу?
1) спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь;
2) заставите вернуть;
3) выдадите ему «по первое число».
6. Какими словами вы встретите супруга, если он вернулся с работы позже обычного?
1) «Я уже начал волноваться»;
2) «Что это тебя так задержало?»;
3) «Где ты торчишь допоздна?»
7. Как вы ведете себя за рулем автомобиля?
1) вам все равно, сколько машин вас обогнало;
2) стараетесь обогнать машину, которая «показала вам хвост»;
3) помчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал вас.
8. Какими вы считаете свои взгляды на жизнь?
1) легкомысленными;
2) сбалансированными;
3) крайне жесткими.
9. Что вы предпринимаете, если не все удается?
1) смиряетесь;
2) становитесь впредь осторожнее;
3) пытаетесь свалить вину на другого.
10. Как вы отреагируете на фельетон о случаях распущенности среди современной молодежи?
1) «Надо создать им возможность организованно и культурно отдыхать»;
2) «Пора бы уже запретить им такие развлечения»;
3) «И чего только мы с ними возимся?»
11. Что вы ощущаете, если должность, которую вы хотели занять, досталось вашему коллеге?
1) «Может быть, мне это удастся в следующий раз»;

2) «И зачем я только на это нервы тратил?»;
3) «Видно, его физиономия шефу приятнее».
12. Как вы смотрите страшные фильмы?
1) боитесь;
2) скучаете;
3) получаете искреннее удовольствие.
13. Если из-за дорожной пробки вы опоздаете на важное совещание, то.
1) огорчитесь;
2) будете нервничать во время заседания;
3) попытаетесь вызвать снисходительность партнеров.
14. Как вы относитесь к своим спортивным успехам?
1) цените удовольствие почувствовать себя сильным, ловким;
2) обязательно стараетесь выиграть;
3) очень сердитесь, если не везет.
15. Как вы поступите, если вас плохо обслужили в ресторане?
1) стерпите, избегая скандала;
2) вызовите метрдотеля и сделаете ему замечание;
3) отправитесь с жалобой к директору ресторана.
16. Как вы себя поведете, если вашего ребенка обидели в школе?
1) поговорите с учителем;
2) устроите скандал родителям «малолетнего преступника»;
3) посоветуете ребенку дать сдачи.
17. Какой, по-вашему, вы человек?
1) средний;
2) самоуверенный;
3) пробивной.
18. Что вы ответите подчиненному, с которым столкнулись в дверях, если он начал извиняться перед вами?
1) «Простите, это моя вина»;
2) «Ничего, пустяки»;
3) «А повнимательнее вы быть не можете?»
19. Как вы отреагируете на статью в газете о случаях *censored*ганства среди молодежи?
1) «Нельзя все валить на молодежь, виноваты и воспитатели!»
2) «Когда же, наконец, будут приняты меры?»
3) «Надо бы ввести телесные наказания».
20. Представьте, что вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное вы предпочтете?
1) домашнюю кошку;
2) медведя;
3) тигра или леопарда.

Обработка результатов. Подсчитывается сумма номеров подчеркнутых ответов. Интерпретация. Если отвечавший набирает 45 очков и больше, то он излишне агрессивен, 36–44 очка – умеренно агрессивен; 35 очков и меньше – миролюбив. Если по семи и более вопросам отвечавший набрал по 3 очка, а менее чем по семи вопросам – по 1 очку, то взрывы его агрессивности отличаются скорее разрушительным, чем конструктивным характером. Он сам провоцирует конфликты. Если же по семи и более вопросам опрошенный набирает по 1 очку, а менее чем по семи вопросам – по 3 очка, ему не присущи вспышки агрессии, или же он их слишком тщательно подавляет.

Методика «Личностная агрессивность и конфликтность»

Авторы: Е. П. Ильин, П. А. Ковалев.

Методика предназначена для выявления склонности субъекта к конфликтности и агрессивности как личностным характеристикам.

Инструкция. Вам предлагается ряд утверждений. При согласии с утверждением поставьте знак «+» («да»), при несогласии – знак «-» («нет»).

Текст опросника

1. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
2. В спорах я всегда стараюсь захватить инициативу.
3. Мне чаще всего не воздают должное за мои дела.
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не уступлю.
5. Я стараюсь делать все, чтобы избежать напряженности в отношениях.
6. Если по отношению ко мне поступают несправедливо, то я про себя накликаю обидчику всякие несчастья.
7. Я часто злюсь, когда мне возражают.
8. Я думаю, что за моей спиной обо мне говорят плохо.
9. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.
10. Мнение, что нападение – лучшая защита, правильное.
11. Обстоятельства почти всегда благоприятнее складываются для других, чем для меня.
12. Если мне не нравится установленное правило, я стараюсь его не выполнять.
13. Я стараюсь найти такое решение с*censored*го вопроса, которое удовлетворило бы всех.
14. Я считаю, что добро эффективнее мести.
15. Каждый человек имеет право на свое мнение.
16. Я верю в честность намерений большинства людей.
17. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмехаются.
18. В споре я часто перебиваю собеседника, навязывая ему мою точку зрения.
19. Я часто обижаюсь на замечания других, даже если и понимаю, что они справедливы.
20. Если кто-то «корчит» из себя важную персону, я всегда поступаю ему наперекор.
21. Я предлагаю, как правило, среднюю позицию.
22. Я считаю, что лозунг из мультфильма: «Зуб за зуб, хвост за хвост» справедлив.
23. Если я все обдумал, то я не нуждаюсь в советах других.
24. С людьми, которые со мной любезнее, чем я мог ожидать, я держусь настороженно.
25. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю на это внимания.
26. Я считаю бестактным не давать высказаться в споре другой стороне.
27. Меня обижает отсутствие внимания со стороны окружающих.
28. Я не люблю поддаваться в игре даже с детьми.
29. В споре я стараюсь найти то, что устроит обе стороны.
30. Я уважаю людей, которые не помнят зла.
31. Утверждение «Ум – хорошо, а два – лучше» справедливо.
32. Утверждение «Не обманешь – не проживешь» тоже справедливо.
33. У меня никогда не бывает вспышек гнева.
34. Я могу внимательно и до конца выслушать аргументы спорящего со мной.
35. Я всегда обижаюсь, если среди награжденных за дело, в котором я участвовал, нет меня.
36. Если в очереди кто-то пытается доказать, что он стоит впереди меня, я ему не уступаю.
37. Я стараюсь избегать обострения отношений.
38. Часто я воображаю те наказания, которые могли бы обрушиться на моих обидчиков.
39. Я не считаю, что я глупее других, поэтому их мнение мне не указ.
40. Я осуждаю недоверчивых людей.

41. Я всегда спокойно реагирую на критику, даже если она кажется мне несправедливой.
42. Я всегда убежденно отстаиваю свою правоту.
43. Я не обижаюсь на шутки друзей, даже если они злые.
44. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение важного для всех вопроса.
45. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
46. Я верю, что за зло можно отплатить добром, и действую в соответствии с этим.
47. Я часто обращаюсь к коллегам, чтобы узнать их мнение.
48. Если меня хвалят, значит, этим людям от меня что-то нужно.
49. В конфликтной ситуации я хорошо владею собой.
50. Мои близкие часто обижаются на меня за то, что в разговоре с ними я им «рта не даю открыть».
51. Меня не трогает, если при похвале за общую работу не упоминается мое имя.
52. Ведя переговоры со старшим по должности, я стараюсь ему не возражать.
53. В решении любой проблемы я предпочитаю «золотую середину».
54. У меня отрицательное отношение к мстительным людям.
55. Я не думаю, что руководитель должен считаться с мнением подчиненных, ведь отвечать за все ему.
56. Я часто боюсь подвохов со стороны других людей.
57. Меня не возмущает, когда люди толкают меня на улице или в транспорте.
58. Когда я разговариваю с кем-то, меня так и подмывает скорее изложить свое мнение.
59. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.
60. Я всегда стараюсь выйти из вагона раньше других.
61. Вряд ли можно найти такое решение, которое бы всех удовлетворило.
62. Ни одно оскорбление не должно оставаться безнаказанным.
63. Я не люблю, когда другие лезут ко мне с советами.
64. Я подозреваю, что многие поддерживают со мной знакомство из корысти.
65. Я не умею сдерживаться, когда меня незаслуженно упрекают.
66. Я больше люблю атаковать, чем защищаться.
67. У меня вызывают сожаление чрезмерно обидчивые люди.
68. Для меня не имеет большого значения, чья точка зрения в споре окажется правильной – моя или чужая.
69. Компромисс не всегда является лучшим разрешением спора.
70. Я не успокаиваюсь до тех пор, пока не отомщу обидчику.
71. Я считаю, что лучше посоветоваться с другими, чем принимать решение одному.
72. Я сомневаюсь в искренности слов большинства людей.
73. Обычно меня трудно вывести из себя.
74. Если я вижу недостатки у других, я не стесняюсь их критиковать.
75. Я не вижу ничего обидного в том, что мне говорят о моих недостатках.
76. Будь я на базаре продавцом, я не стал бы уступать в цене за свой товар.
77. Пойти на компромисс – значит показать свою слабость.
78. Справедливо ли мнение, что если тебя ударили по одной щеке, то надо подставить и другую?
79. Я не чувствую себя ущемленным, если мнение другого оказывается более правильным.
80. Я никогда не подозреваю людей в нечестности.

Обработка результатов. Ответы на вопросы соответствуют восьми шкалам: вспыльчивость, наступательность, обидчивость, неуступчивость, компромиссность, мстительность, нетерпимость к мнению других, подозрительность.

За каждый ответ «да» или «нет» в соответствии с ключом к каждой шкале начисляется 1 балл. По каждой шкале испытуемые могут набрать от 0 до 10 баллов.

Ключ. Ответы «да» по позициям 1, 9, 17, 65 и ответы «нет» по позициям 25, 33, 41, 49, 57, 73 свидетельствуют о склонности субъекта к вспыльчивости.

Ответы «да» по позициям 2, 10, 18, 42, 50, 58, 66, 74 и ответы «нет» по позициям 26, 34 свидетельствуют о склонности к наступательности, напористости.

Ответы «да» по позициям 3, 11, 19, 27, 35, 59 и ответы «нет» по позициям 43, 51, 67, 75 – склонность к обидчивости.

Ответы «да» по позициям 4, 12, 20, 28, 36, 60, 76 и ответы «нет» по позициям 44, 52, 68 – склонность к неуступчивости.

Ответы «да» по позициям 5, 13, 21, 29, 37, 45, 53 и ответы «нет» по позициям 61, 69, 77 – склонность к бескомпромиссности.

Ответы «да» по позициям 6, 22, 38, 62, 70 и ответы «нет» по позициям 14, 30, 46, 54, 78 – склонность к мстительности.

Ответы «да» по позициям 7, 23, 39, 55, 63 и ответы «нет» по позициям 15, 31, 47, 71, 79 – склонность быть нетерпимым к мнению других.

Ответы «да» по позициям 8, 24, 32, 48, 56, 64, 72 и ответы «нет» по позициям 16, 40, 80 – склонность к подозрительности.

Сумма баллов по шкалам наступательности (напористости), неуступчивости дает суммарный показатель позитивной агрессивности субъекта. Сумма баллов, набранная по шкалам нетерпимости к мнению других, мстительности, – показатель негативной агрессивности субъекта. Сумма баллов по шкалам бескомпромиссности, вспыльчивости, обидчивости, подозрительности – обобщенный показатель конфликтности.

Методики диагностики профессионального выгорания (сгорания)

Методика «Диагностика уровня эмоционального выгорания» В. В. Бойко

Эмоциональное выгорание у профессионалов представляет собой один из защитных механизмов, выражающийся в определенном эмоциональном отношении к своей профессиональной деятельности. Оно связано с психической усталостью человека, длительное

время выполняющего одну и ту же работу, которая приводит к снижению силы мотива и меньшей эмоциональной реакции на различные рабочие ситуации (т. е. к равнодушию).

Инструкция. Вам предлагается ряд утверждений, по каждому выскажите свое мнение. Если вы согласны с утверждением, поставьте около соответствующего знак «+» («да»), если не согласны – знак «-» («нет»).

Текст опросника

1. Организационные недостатки на работе постоянно заставляют нервничать, переживать, напрягаться.
2. Сегодня я доволен своей профессией не меньше, чем в начале карьеры.
3. Я ошибся в выборе профессии или профиля деятельности (занимаю не свое место).
4. Меня беспокоит то, что я стал хуже работать (менее продуктивно, менее качественно, медленно).
5. Теплота взаимодействия с партнерами очень зависит от моего настроения – хорошего или плохого.
6. От меня как профессионала мало зависит благополучие партнеров.
7. Когда я прихожу с работы домой, то некоторое время (часа 2–3) мне хочется побыть одному, чтобы со мной никто не общался.

8. Когда я чувствую усталость или напряжение, то стараюсь поскорее «свернуть» дело.
9. Мне кажется, что эмоционально я не могу дать партнерам того, что требует профессиональный долг.
10. Моя работа притупляет эмоции.
11. Я откровенно устал от проблем, с которыми приходится иметь дело на работе.
12. Бывает, что я плохо засыпаю (сплю) из-за переживаний, связанных с работой.
13. Взаимодействие с партнерами требует от меня большого напряжения.
14. Работа приносит мне все меньше удовлетворения.
15. Я бы сменил место работы, если бы представилась возможность.
16. Меня часто расстраивает то, что я не могу должным образом оказать партнеру профессиональную поддержку, услугу, помощь.
17. Мне всегда удается предотвратить влияние плохого настроения на деловые контакты.
18. Меня очень огорчает, если что-то не ладится в отношениях с деловым партнером.
19. Я настолько устаю на работе, что дома стараюсь общаться как можно меньше.
20. Из-за нехватки времени, усталости или напряжения часто уделяю внимание партнеру меньше, чем положено.
21. Иногда самые обычные ситуации общения на работе вызывают раздражение.
22. Я спокойно воспринимаю обоснованные претензии партнеров.
23. Общение с партнерами побудило меня сторониться людей
24. При воспоминании о некоторых коллегах по работе или партнерах у меня портится настроение.
25. Конфликты или разногласия с коллегами отнимают много сил и эмоций.
26. Мне все труднее устанавливать или поддерживать контакты с деловыми партнерами.
27. Обстановка на работе мне кажется очень трудной, сложной.
28. У меня часто возникают тревожные ожидания, связанные с работой: что-то должно случиться, как бы не допустить ошибки, смогу ли сделать все, как надо, не сократят ли и т. п.
29. Если партнер мне неприятен, я стараюсь ограничить время общения с ним или меньше уделять ему внимания.
30. В общении на работе я придерживаюсь принципа «не делай людям добра, не получишь зла».
31. Я охотно рассказываю домашним о своей работе.
32. Бывают дни, когда мое эмоциональное состояние плохо сказывается на результатах работы (меньше делаю, снижается качество, случаются конфликты).
33. Порой я чувствую, что надо проявить к партнеру эмоциональную отзывчивость, но не могу.
34. Я очень переживаю за свою работу.
35. Партнерам по работе отдаешь внимания и заботы больше, чем получаешь от них признательности.
36. При мысли о работе мне обычно становится не по себе: начинает колоть в области сердца, повышается давление, появляется головная боль.
37. У меня хорошие (вполне удовлетворительные) отношения с непосредственным руководителем.
38. Я часто радуюсь, видя, что моя работа приносит пользу людям.
39. В последнее время (или как всегда) меня преследуют неудачи в работе.
40. Некоторые стороны (факты) моей работы вызывают глубокое разочарование, повергают в уныние.
41. Бывают дни, когда контакты с партнерами складываются хуже, чем обычно.
42. Я разделяю деловых партнеров (субъектов деятельности) на «хороших» и «плохих».
43. Усталость от работы приводит к тому, что я стараюсь сократить общение с друзьями и знакомыми.
44. Я обычно проявляю интерес к личности партнера помимо того, что касается дела.

45. Обычно я прихожу на работу отдохнувшим, со свежими силами, в хорошем настроении.
46. Я иногда ловлю себя на том, что работаю с партнерами автоматически, без души.
47. По работе встречаются настолько неприятные люди, что невольно желаешь им чего-нибудь плохого.
48. После общения с неприятными партнерами у меня бывает ухудшение физического или психического самочувствия.
49. На работе я испытываю постоянные физические или психологические перегрузки.
50. Успехи в работе вдохновляют меня.
51. Ситуация на работе, в которой я оказался, кажется безысходной (почти безысходной).
52. Я потерял покой из-за работы.
53. На протяжении последнего года была жалоба (были жалобы) в мой адрес со стороны партнера (партнеров).

54. Мне удается беречь нервы благодаря тому, что многое из происходящего с партнерами я не принимаю близко к сердцу.
55. Я часто с работы приношу домой отрицательные эмоции.
56. Я часто работаю через силу.
57. Прежде я был более отзывчивым и внимательным к партнерам, чем теперь.
58. В работе с людьми я руководствуюсь принципом «не трать нервы, береги здоровье».
59. Иногда иду на работу с тяжелым чувством: как все надоело, никого бы не видеть и не слышать.
60. После напряженного рабочего дня я чувствую недомогание.
61. Контингент, с которым я работаю, очень трудный.
62. Иногда мне кажется, что результаты моей работы не стоят тех усилий, которые я затрачиваю.
63. Если бы мне повезло с работой, я был бы более счастлив.
64. Я в отчаянии из-за того, что на работе у меня серьезные проблемы.
65. Иногда я поступаю со своими партнерами так, как не хотел бы, чтобы поступали со мной.
66. Я осуждаю партнеров, которые рассчитывают на особое снисхождение, внимание.
67. Чаще всего после рабочего дня у меня нет сил заниматься домашними делами.
68. Обычно я тороплю время: скорее бы рабочий день кончился.
69. Состояния, просьбы, потребности партнеров обычно меня искренне волнуют.
70. Работая с людьми, я обычно как бы ставлю экран, защищающий от чужих страданий и отрицательных эмоций.
71. Работа с людьми (партнерами) очень разочаровала меня.
72. Чтобы восстановить силы, я часто принимаю лекарства.
73. Как правило, мой рабочий день проходит спокойно и легко.
74. Мои требования к выполняемой работе выше, чем то, чего я достигаю в силу обстоятельств.
75. Моя карьера сложилась удачно.
76. Я очень нервничаю из-за всего, что связано с работой.
77. Некоторых из своих постоянных партнеров я не хотел бы видеть и слышать.
78. Я одобряю коллег, которые полностью посвящают себя людям (партнерам), забывая о собственных интересах.
79. Моя усталость на работе обычно мало сказывается (никак не сказывается) в общении с домашними и друзьями.
80. Если предоставляется случай, я уделяю партнеру меньше внимания, но так, чтобы он этого не заметил.
81. Меня часто подводят нервы в общении с людьми на работе.
82. Ко всему (почти ко всему), что происходит на работе, я утратил интерес, живое чувство.
83. Работа с людьми плохо повлияла на меня как профессионала – обозлила, сделала нервным, притупила эмоции.

84. Работа с людьми явно подрывает мое здоровье.

Обработка данных. Каждый вариант ответа предварительно оценивается компетентными судьями тем или иным числом баллов, что указывается в «ключе» рядом с номером суждения в скобках. Это необходимо потому, что признаки, включенные в симптом, имеют разное значение в определении его «тяжести». Максимальную оценку – 10 баллов – получает признак, наиболее показательный для симптома.

В соответствии с «ключом» осуществляются следующие подсчеты: 1) определяется сумма баллов раздельно для каждого из двенадцати симптомов выгорания; 2) подсчитывается сумма показателей симптомов для каждой из трех фаз формирования выгорания;

3) находится итоговый показатель синдрома эмоционального выгорания – сумма показателей всех двенадцати симптомов.

Напряжение:

1) переживание психотравмирующих обстоятельств: +1(2), +13(3), +25(2), – 37(3), +49(10), +61(5), – 73(5);

2) удовлетворенность собой: —2(3), +14(2), +26(2), – 38(10), – 50(5), +62(5), +74(3);

3) «загнанность в клетку»: +3(10), +15(5), +27(2), +39(2), +51(5), +63(1), – 75(5);

4) тревога и депрессия: +4(2), +16(3), +28(5), +40(5), +52(10), +64(2), +76(3).

Резистенция:

1) неадекватное избирательное эмоциональное реагирование: +5(5), – 17(3), +29(10), +41(2), +53(2), +65(3), +77(5);

2) эмоционально-нравственная дезориентация: +6(10), – 18(3), +30(3), +42(5), +54(2), +66(2), – 78(5);

3) расширение сферы экономии эмоций: +7(2), +19(10), – 31(2), +43(5), +55(3), +67(3), – 79(5);

4) редукция профессиональных обязанностей: +8(5), +20(5), +32(2), – 44(2), +56(3), +68(3), +80(10).

Истощение:

1) эмоциональный дефицит: +9(3), +21(2), +33(5), – 45(5), +57(3), – 69(10), +81(2);

2) эмоциональная отстраненность: +10(2), +22(3), – 34(2), +46(3), +58(5), +70(5), +82(10);

3) личностная отстраненность (деперсонализация): +11(5), +23(3), +35(3), +47(5), +59(5), +72(2), +83(10);

4) психосоматические и психовегетативные нарушения: +12(3), +24(2), +36(5), +48(3), +60(2), +72(10), +84(5).

Интерпретация результатов. Предложенная методика дает подробную картину синдрома эмоционального выгорания. Прежде всего надо обратить внимание на отдельно взятые симптомы. Показатель выраженности каждого симптома колеблется в пределах от 0 до 30 баллов:

• 9 и менее баллов – не сложившийся симптом;

• 10–15 баллов – складывающийся симптом;

• 16 и более – сложившийся.

Симптомы с показателями 20 и более баллов относятся к доминирующим в фазе или во всем синдроме эмоционального выгорания. Методика позволяет увидеть ведущие симптомы выгорания. Существенно важно отметить, к какой фазе формирования стресса относятся доминирующие симптомы и в какой фазе их наибольшее число.

Дальнейший шаг в интерпретации результатов опроса – осмысление показателей фаз развития стресса – напряжение, резистенция и истощение. В каждой из них оценка возможна в пределах от 0 до 120 баллов. Однако сопоставление баллов, полученных для фаз, неправомерно, ибо не свидетельствует об их относительной роли или «вкладе» в синдром. Дело в том, что измеряемые в них явления различны – реакция на внешние и внутренние факторы, приемы психологической защиты, состояние нервной системы. По количественным показателям правомерно судить только о том, насколько каждая фаза сформировалась, какая фаза сформировалась в большей или меньшей

степени:

36 и менее баллов – фаза не сформировалась;

37-60 баллов – фаза в стадии формирования;

61 и более баллов – сформировавшаяся фаза.

Оперируя смысловым содержанием и количественными показателями, подсчитанными для разных фаз формирования синдрома выгорания, можно дать достаточно объемную характеристику личности и, что не менее важно, наметить индивидуальные меры профилактики и психокоррекции. Освещаются следующие вопросы: какие симптомы доминируют; какими сложившимися и доминирующими симптомами сопровождается истощение; объяснимо ли истощение (если оно выявлено) факторами профессиональной деятельности, вошедшими в симптоматику выгорания, или субъективными факторами; какой

симптом (какие симптомы) более всего отягощают эмоциональное состояние личности; в каких направлениях надо влиять на производственную обстановку, чтобы снизить нервное напряжение; какие признаки и аспекты поведения самой личности подлежат коррекции, чтобы эмоциональное выгорание не наносило ущерба ей, профессиональной деятельности и партнерам.

Опросник на «выгорание» (MBI)

Методика предназначена для измерения степени выгорания в профессиях типа «человек – человек»

Авторами методики (опросника) являются американские психологи: К. Маслач и

С. Джексон.

Данный вариант адаптирован Н. Е. Водопьяновой.

Инструкция. Ответьте, пожалуйста, как часто вы испытываете чувства, перечисленные ниже в опроснике. Для этого отметьте по каждому пункту позицию, которая соответствует частоте ваших мыслей и переживаний: «никогда», «очень редко», «иногда», «часто», «очень часто», «каждый день».

Текст опросника

1. Я чувствую себя эмоционально опустошенным.
2. После работы я чувствую себя как «выжатый лимон».
3. Утром я чувствую усталость и нежелание идти на работу.
4. Я хорошо понимаю, что чувствуют мои подчиненные и коллеги, и стараюсь учитывать это в интересах дела.
5. Я чувствую, что общаюсь с некоторыми подчиненными и коллегами как с предметами (без теплоты и расположения к ним).
6. После работы на некоторое время хочется уединиться от всех и всего.
7. Я умею находить правильное решение в конфликтных ситуациях, возникающих при общении с коллегами.
8. Я чувствую угнетенность и апатию.
9. Я уверен, что моя работа нужна людям.
10. В последнее время я стал более «черствым» по отношению к тем, с кем работаю.
11. Я замечаю, что моя работа ожесточает меня.
12. У меня много планов на будущее, и я верю в их осуществление.
13. Моя работа все больше меня разочаровывает.
14. Мне кажется, что я слишком много работаю.
15. Бывает, что мне действительно безразлично то, что происходит с некоторыми моими подчиненными и коллегами.
16. Мне хочется уединиться и отдохнуть от всего и всех.
17. Я легко могу создать атмосферу доброжелательности и сотрудничества в коллективе.

18. Во время работы я чувствую приятное оживление.
19. Благодаря своей работе я уже сделал в жизни много действительно ценного.
20. Я чувствую равнодушие и потерю интереса ко многому, что радовало меня в моей работе.
21. На работе я спокойно справляюсь с эмоциональными проблемами.
22. В последнее время мне кажется, что коллеги и подчиненные все чаще перекладывают на меня груз своих проблем и обязанностей.

Обработка результатов. Опросник имеет три шкалы: эмоциональное истощение (девять утверждений), деперсонализация (пять утверждений) и редукция личных достижений (восемь утверждений). Ответы испытуемого оцениваются: 0 баллов – «никогда»,

1 балл – «очень редко», 3 балла – «иногда», 4 балла – «часто», 5 баллов – «очень часто»,

6 баллов – «каждый день».

Ключ к опроснику. Ниже перечисляются шкалы и соответствующие им пункты опросника:

эмоциональное истощение – ответы «да» по пунктам 1, 2, 3, 6, 8, 13, 14, 16, 20 (максимальная сумма баллов – 54);

деперсонализация – ответы «да» по пунктам 5, 10, 11, 15, 22 (максимальная сумма баллов – 30);

редукция личных достижений – ответы «да» по пунктам 4, 7, 9, 12, 17, 18, 19, 21 (максимальная сумма баллов – 48).

Выводы. Чем больше сумма баллов по каждой шкале в отдельности, тем больше у обследованного выражены различные стороны выгорания. О тяжести выгорания можно судить по сумме баллов всех шкал.

Автор: Е.П. Ильин

Издательство: Питер

ISBN: 978-5-496-00234-9

Год: 2013

Страниц: 304